Absatzfinanzierung betriebswirtschaftlich betrachtet

INAUGURAL-DISSERTATION

zur Erlangung der Würde eines Doctor rerum politicarum

an der Rechts- und wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Bern

vorgelegt von

MAX DÜBELI

von Boniswil

VERLAG PAUL HAUPT BERN 1956

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41547620_0132

Absatzfinanzierung betriebswirtschaftlich betrachtet

INAUGURAL-DISSERTATION

zur Erlangung der Würde eines Doctor rerum politicarum

an der Rechts- und wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Bern

vorgelegt von

MAX DÜBELI

von Boniswil

VERLAG PAUL HAUPT BERN 1956

Die Fakultät hat diese Arbeit am 26. Mai 1955 auf Antrag von Herrn Prof. Dipl.-Ing. Dr. h. c. A. Walther als Dissertation angenommen, ohne damit zu den darin ausgesprochenen Auffassungen Stellung nehmen zu wollen.

Der Dekan: Prof. Dr. H. Sieber

R. UNIV. BIBLIOTHEEK LEIDEN

Die Arbeit erscheint im Buchhandel als Band 53
der von Herrn Prof. Dipl.-Ing. Dr. h. c. A. Walther herausgegebene Sammlung
«Unternehmung und Betrieb» im Verlag Paul Haupt, Bern

Alle Rechte vorbehalten
Copyright © 1956 by Paul Haupt Berne

INHALTSVERZEICHNIS

Vorbemerkungen 9

Erster Teil

Begriff und Arten der Absatzfinanzierung und die Frage der Zurechnung der Absatzfinanzierung zu den Unternehmungsleistungen

I. Begriff der Absatzfinanzierung in der Literatur 11
II. Betriebswirtschaftlicher Begriff der Absatzfinanzierung 18
III. Arten der Absatzfinanzierung 21
IV. Die Frage der Zurechnung der Absatzfinanzierung zu den Unternehmungsleistungen 24

Zweiter Teil

Arten der Absatzfinanzierung in der Praxis

I. Direkte Absatzfinanzierung 29
A. Unorganisierter Kredit 29
B. Organisierter Kredit 30
1. Verkauf mit Gewährung eines über die normalen Zahlungsbedingungen hinausgehenden Zahlungszieles 30
2. Verkauf auf Abzahlung oder Teilzahlungsverkauf 32
3. Kaufmiete 40
4. Valutaverkauf 42
II. Indirekte Absatzfinanzierung 44
A. Indirekte konstante Absatzfinanzierung 44
B. Indirekte temporäre Absatzfinanzierung 48

Dritter Teil

Finanzierungsmöglichkeiten

I. Allgemeines 50
II. Finanzierung durch Aufnahme von Krediten 55
A. Lieferantenkredit 56
B. Kontokorrentkredit 56
C. Fester Vorschuß 59

D. Akzeptkredit 60
E. Diskontierung von Kundenwechseln 61
F. Verkauf von Forderungen 65
G. Geldbeschaffung für den Kunden durch Leistung von Bürgschaft durch die Verkaufsfirma 65

III. Finanzierung mit Hilfe besonderer Institute 66

A. Finanzierung durch abhängige Institute 71
1. Finanzierung durch am Absatz unmittelbar interessierte Institute 71
a) Finanzierung durch eine von den Detailhändlern gegründete Genossenschaft 72
aa) Finanzierung auf Grund einer Abzahlungspreisliste 74
bb) Finanzierung bei Erhebung des Zuschlages auf den Verkaufspreis durch den Händler 75
b) Finanzierung durch eine Fabrikationsunternehmung 80
c) Finanzierung durch eine der Fabrikationsunternehmung gehörende, selbständige Finanzierungsgesellschaft 85
2. Finanzierung durch am Absatz nur mittelbar interessierte Gesellschaften 89
a) Finanzierung durch eine Versicherungsgesellschaft..... 89
b) Finanzierung des Kaufes von Maschinen und Apparaten durch ein von den interessierten Energielieferanten gegründetes Institut 93
aa) Finanzierung von Teilzahlungsverträgen 94
bb) Finanzierung von Kaufmietverträgen 97
B. Finanzierung durch unabhängige Gesellschaften 98
1. Finanzierung durch «eigentliche Finanzierungsinstitute» 99
a) Finanzierung durch eine Gesellschaft, die die Kosten für die Kreditgewährung durch Erhöhung der Raten erhebt 99
b) Finanzierung durch eine Gesellschaft, die die Kosten für die Kreditgewährung in Form eines Prozentzuschlages auf den Schuldbetrag erhebt 101
c) Finanzierung durch eine Gesellschaft, die den größten Teil der Kosten der Kreditgewährung auf den Händler überwälzt 102
2. Finanzierung durch Banken 106
a) Finanzierung durch eine Bank beim Verkauf verschiedener Fabrikate 106
b) Finanzierung durch eine Bank beim Verkauf bestimmter Fabrikate 115

Vierter Teil

Kosten der Absatzfinanzierung und ihre Einwirkungen auf die Preise der durch Absatzfinanzierung abgesetzten Waren

I. Allgemeines 120
II. Einfluß der direkten und indirekten Absatzfinanzierung auf die Preise der durch Absatzfinanzierung abgesetzten Waren 121
A. Einfluß der direkten Absatzfinanzierung 121
B. Einfluß der indirekten Absatzfinanzierung 122

III. Durch die Absatzfinanzierung entstehende Kosten 124
A. Abschreibungskosten 125
B. Personalkosten 126
C. Fremdkosten 126
D. Zinskosten 135
IV. Berücksichtigung der Kosten der Absatzfinanzierung in der Kalkulation bei Unternehmungen, die selbst Kredite über die normalen Zahlungsbedingungen hinaus gewähren 136
A. Errichtung neuer Kostenstellen 137
B. Sammlung der Gemeinkosten in den Kostenstellen 139
C. Berechnung der Kalkulationssätze 140
D. Direkte Kosten 142
E. Kalkulation 144
1. Kalkulation beim Verkauf mit über die normalen Zahlungsbedingungen hinausgehenden Kreditfristen 144
2. Kalkulation beim Abzahlungsverkauf 146
Schlußbemerkungen 149
Literaturverzeichnis 151

Vorbemerkungen

Um unser Thema besser bearbeiten zu können, gliedern wir unsere Studie in vier Teile.

Im ersten Abschnitt des ersten Teils befassen wir uns mit dem Begriff der Absatzfinanzierung in der Literatur; im zweiten Abschnitt umschreiben wir den Begriff der Absatzfinanzierung so, wie es der betriebswirtschaftlichen Betrachtung dient. Die verschiedenen Varianten der Absatzfinanzierung beschreiben wir im dritten Abschnitt; während wir uns im vierten und letzten Abschnitt des ersten Teils noch mit der Frage der Zurechnung der Absatzfinanzierung zu den Unternehmungsleistungen befassen.

Im zweiten Teil befassen wir uns mit den Arten der Absatzfinanzierung in der Praxis; im dritten Teil zeigen wir die verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten, welche die Geschäfte haben, die mit Hilfe von Absatzfinanzierung verkaufen.

Im vierten Teil gehen wir noch auf die Kosten der Absatzfinanzierung und die Einwirkungen auf die Preise der durch die Absatzfinanzierung abgesetzten Fabrikate oder Waren ein.

Wir behandeln die Frage der Absatzfinanzierung vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt und lassen alle volkswirtschaftlichen Überlegungen – so wichtig sie gerade in dieser Frage sind – beiseite. Infolgedessen befassen wir uns nicht mit der vom Händler unabhängigen Kreditgewährung an Käufer durch Dritte. Rein betriebswirtschaftlich gesehen kommt man zu einem andern Begriff der Absatzfinanzierung, als wenn man die volkswirtschaftlichen Zusammenhänge vor Augen hat.

Was den Anwendungsbereich anbelangt, ist zu sagen, daß mit Ausnahme der Transportanstalten und Gaststätten wohl die meisten Firmen Absatzfinanzierung betreiben. Dies geht aus der auf Seite 24 angeführten Aufstellung über die verschiedenen Arten der Absatzfinanzierung hervor. Da wir die unorganisierte Kreditgewährung zur Absatzfinanzierung zählen, gehören selbst jene Geschäfte dazu, die bei Verkäufen bloß Kredit gewähren, weil sie nicht darauf achten, daß ihre Kunden die Fakturen innerhalb der normalen Zahlungsfristen begleichen.

Zu beachten ist, daß der Umfang der durch Absatzfinanzierung verkauften Waren bezogen auf den Gesamtumsatz von Unternehmung zu Unternehmung verschieden ist. Während er bei Abzahlungsgeschäften sehr groß sein wird, kann er bei Firmen, die nur in Form von unorganisierten Krediten Absatzfinanzierung betreiben, sehr klein sein. Das Verhältnis zwischen den Verkäufen mit Hilfe von Absatzfinanzierung und den übrigen Verkäufen spielt aber für den Umstand, daß eine Unternehmung Absatzfinanzierung betreibt, keine Rolle. Die Fragen, die durch die Verkäufe mit Hilfe von Absatzfinanzierung entstehen, treten bei einem großen und bei einem kleinen Umfang solcher Verkäufe auf.

ERSTER TEIL

BEGRIFF UND ARTEN DER ABSATZFINANZIERUNG UND DIE FRAGE DER ZURECHNUNG DER ABSATZFINANZIERUNG ZU DEN UNTERNEHMUNGSLEISTUNGEN

I. Begriff der Absatzfinanzierung in der Literatur

Der Begriff der Absatzfinanzierung wird in der Fachliteratur beinahe von jedem Autor verschieden definiert. Eine Anzahl solcher Umschreibungen soll dies beweisen und uns dazu dienen, einen neuen Begriff der Absatzfinanzierung zu schaffen, der betriebswirtschaftlich betrachtet zweckmäßig ist.

Kurt Eberhardt[1] stellt die Absatzfinanzierung in Gegensatz zur Konsumfinanzierung. Das Wesen der Absatzfinanzierung besteht nach ihm darin, «daß sich die Einzelhändler zusammenschließen und gemeinsam eine Geldquelle zur Finanzierung des Kreditverkaufes in Anspruch nehmen. Sie beschaffen sich das Kapital durch Diskontierung ihrer Teilzahlungsaußenstände, d. h. sie lassen sich ihre Forderungen aus den Kaufverträgen bevorschussen, verpfänden die Außenstände zur Sicherheit an die Bank und verpflichten sich in der Regel wechselmäßig zur Rückzahlung der Kredite.» Ferner führt er aus: «Die Konsumfinanzierung unterscheidet sich insofern von der Absatzfinanzierung, als hier nicht der Händler, sondern der Kunde den Kredit durch die Bank erhält. Bei der Absatzfinanzierung bleibt der Kunde im Hintergrund, er dient der Bank lediglich als Sicherheit, die von ihr erst in Anspruch genommen wird, wenn der Händler seine Wechsel nicht einlöst. Die Konsumfinanzierung vermeidet bewußt diesen Umweg; sie bringt den Kunden von Anfang an mit der Geldquelle in Verbindung, während der Händler ausschließlich als Einkaufsquelle für den Kunden fungiert. Der Kunde ist es also, der von der Bank einen Kredit für seine Einkäufe beim Händler erhält; demzufolge hat auch er die geliehene Summe an die Bank zurückzubezahlen, er haftet in erster Linie für die Erfüllung der Verpflichtung,

[1] Eberhardt Kurt, Kreditverkauf im Einzelhandel, in Zeitschrift für Betriebswirtschaft, X. Jg., 1933, S. 246 u. f.

während der Händler evtl. nur als Bürge in Betracht kommt[2].» Die Merkmale, die Kurt Eberhardt in seiner Umschreibung anführt, treffen für den Begriff der Absatzfinanzierung nicht unbedingt zu; zudem sind sie zum Teil für die Begriffsabgrenzung gar nicht nötig.

Betriebswirtschaftlich gesehen ist es richtig, daß mit Hilfe der Absatzfinanzierung meistens Verkäufe auf Kredit erfolgen. Es ist aber nicht absolut erforderlich, daß sich die Firmen zusammenschließen müssen, um gemeinsam eine Geldquelle auszunützen.

Die Kredite für die Absatzfinanzierung können auch auf andere Art beschafft werden. Daher finden wir es nicht richtig, wenn in der Umschreibung solch einschneidende Aussagen enthalten sind.

Die Unterscheidung von Absatzfinanzierung und Konsumfinanzierung scheint uns von der Unternehmung aus gesehen nicht erforderlich. Wenn ein Kunde zur Beschaffung eines Fabrikates die dafür notwendigen Mittel vorher erhält, ist dies von der Unternehmung aus gesehen ein Barverkauf. In solchen Fällen weiß die Unternehmung meistens überhaupt nichts von der vorausgegangenen Kreditgewährung. Eine Unterscheidung von Konsumfinanzierung und Absatzfinanzierung in diesem Sinne dürfte daher einzig für die Käufer von Interesse sein. Für diese ist es nämlich wichtig zu wissen, daß sie für die Anschaffung eines Gegenstandes auf Kredit meist zwei verschiedene Möglichkeiten haben. Sie können bei einem Finanzierungsinstitut vor der Anschaffung eines Gegenstandes oder vom Händler beim Kauf des Gegenstandes Kredit für die Beschaffung erhalten. (Ob dabei als Geldgeber ein Dritter mithilft, spielt keine Rolle.)

Schnutenhaus[3] spricht von der industriellen Absatzfinanzierung und umschreibt Umfang und Wesen derselben folgendermaßen: «Der Begriff der Absatzfinanzierung (oder Teilzahlungsfinanzierung) umfaßt die Beschaffung und Verwendung von Geldern für Zwecke des Verkaufs auf Kredit. Die Konsumfinanzierung ist ein Teil der Absatzfinanzierung und zwar der größere. Sie unterscheidet sich von der «produktiven Absatzfinanzierung» dadurch, daß es sich bei ihr um Waren handelt, die vom letzten Käufer verbraucht werden. Man spricht auch von einer Absatzfinanzierung der industriellen Unternehmung bzw. des Händlers, wenn man an den Verkäufer denkt.»

Weil Schnutenhaus nicht sagt, wie die Geldmittel zum Zwecke der

[2] a.a.O. S. 247

[3] Schnutenhaus Otto, Die Abwicklung des Verkaufes, in Vertriebshandbuch für industrielle Betriebe, Berlin 1931, S. 135—167

Absatzfinanzierung beschafft werden, ist seine Umschreibung bereits besser. Da er die Absatzfinanzierung auch als Teilzahlungsfinanzierung bezeichnet, ist anzunehmen, daß er darunter nur die Verkäufe auf Ab- oder Teilzahlung versteht. In diesem Fall ist diese Auffassung allerdings zu eng.

Den Begriff Konsumfinanzierung – unter dem übrigens nicht dasselbe verstanden wird wie bei Kurt Eberhardt – möchten wir auch in seinem Sinne nicht gebrauchen. Schnutenhaus unterteilt nämlich die Absatzfinanzierung in die Konsumfinanzierung und die «produktive Absatzfinanzierung». Er versteht unter der «produktiven Absatzfinanzierung» die Kreditgewährung für die Beschaffung von Produktivgütern, während er mit Konsumfinanzierung die Kreditgewährung für die Beschaffung von Konsumgütern bezeichnet. Er will dadurch zeigen, daß eine Firma zwei verschiedene Arten von Gütern – Produktiv- und Konsumgütern – verkaufen kann.

Obschon wir uns bewußt sind, daß eine Unterscheidung oft schwierig ist, weil ein und dasselbe Gut, je nachdem in was für Hände es kommt, einmal Produktiv- und dann wieder Konsumgut sein kann, möchten wir trotzdem auf diese Unterscheidung hinweisen. Von einer speziellen Bezeichnung dieser Möglichkeiten sehen wir aber ab.

Für ein Geschäft spielt es – sofern ein Unterschied gemacht werden kann – eine große Rolle, ob es Produktiv- oder Konsumgüter verkauft. Dem Käufer eines Konsumgutes steht in der Regel für die Bezahlung des Gegenstandes nur ein kleiner Teil seines Einkommens sowie allfälliges Vermögen zur Verfügung. Wird ein Kunde nach dem Kauf von Konsumgütern zahlungsunfähig, so ist deshalb das Risiko für den Händler viel größer, weil die noch nicht bezahlten Konsumgüter vom Käufer u. U. bereits verbraucht wurden. Die Unternehmung hat in diesem Fall keine Möglichkeit, sich für den allfälligen Verlust durch Zurücknahme der Waren ganz oder doch teilweise schadlos zu halten.

Verkauft eine Firma dagegen Produktivgüter, z. B. eine Bohrmaschine, so hat der Käufer für die Bezahlung des Gegenstandes einmal einen bestimmten Teil seines Einkommens sowie das allfällige Vermögen zur Verfügung. Weil durch den Gebrauch des Produktivgutes das Einkommen meistens größer wird, ist die Möglichkeit, daß der Käufer zahlungsunfähig wird, kleiner. Sollte dies aber wider Erwarten doch eintreten, so kann sich der Händler fast immer durch die Zurücknahme des Gegenstandes ganz oder doch teilweise schadlos halten.

Der Umstand, daß das Risiko für die Kreditgeber beim Verkauf von Produktivgütern bedeutend kleiner ist als beim Verkauf von Konsumgütern, hat zur Folge, daß mit Hilfe von Krediten in Form von Absatzfinanzierung mehr solche Güter verkauft werden.

Eugen Eberhardt[4] erwähnt die Absatzfinanzierung und die Konsumfinanzierung im Zusammenhang mit dem organisierten Kundenkredit. Er führt dabei aus, daß die Ausdrücke Konsumfinanzierung oder Absatzfinanzierung bisweilen als Oberbegriffe gebraucht werden, «indem man sich vergegenwärtigt, daß es letzten Endes der Konsument ist, der finanziert wird. Doch sei es wissenschaftlich genauer, den Begriff Absatzfinanzierung – wenn man so will – im engeren Sinne – dem der Händlerfinanzierung und den Begriff der Konsumfinanzierung – im engeren Sinne – der Kundenfinanzierung gleichzusetzen. Als Oberbegriff bleibt dann der des sogenannten organisierten Kredites[5].»

Nach Eberhardt liegt dann organisierter Kredit vor, wenn sämtliche Kosten der Kreditgewährung im Verkaufspreis enthalten sind. Ein Beispiel aus der Praxis soll uns aber zeigen, daß es betriebswirtschaftlich gesehen nicht richtig sein kann, den Begriff Absatzfinanzierung unter den Oberbegriff «organisierten Kredit» zu stellen.

Verkauft eine Firma einem Kunden ein Fabrikat mit der Kondition «zahlbar 60 Tage netto, bar 2% Skonto», und bezahlt dieser die Rechnung erst nach 90 Tagen, so handelt es sich bei der zusätzlichen Frist um Kredit im Sinne der Absatzfinanzierung, aber bestimmt nicht um organisierte Kreditgewährung. Im Verkaufspreis ist nämlich wohl ein Zuschlag für die Bezahlung der Rechnung innerhalb von 60 Tagen enthalten; für die Überschreitung der Frist kann der Händler aber nicht nachträglich noch den Verkaufspreis erhöhen.

Koch[6] äußert sich über die Absatzfinanzierung folgendermaßen: «Die Absatzfinanzierung ist die Finanzierung des Verkäufers, der an den Verbraucher Güter unter der Vereinbarung der Ratenzahlung verkauft und übergeben hat, durch Bevorschussung der entstandenen Geldforderungen oder durch Diskontierung der zahlungshalber ge-

[4] Eberhardt Eugen, Der organisierte Kundenkredit, Diss. Köln 1933

[5] a.a.O. S. 39

[6] Koch Waldemar, Das Abzahlungsgeschäft in Handel und Industrie und seine Finanzierung, Berlin 1931, zitiert von Eberhardt E. in «Der organisierte Kundenkredit», S. 42

gebenen Akzepte seitens eines Finanzierungsinstitutes, nach Vereinbarung der ratenweisen Abdeckung. Es bleibt offen, ob die ratenweise Abdeckung durch den Kunden oder durch den Händler erfolgt.»

Bühn[7] unterteilt das Teilzahlungsgeschäft in zwei Hauptgruppen, die Absatzfinanzierung und die Kundenfinanzierung.

Nach ihm ist die Grundlage der Absatzfinanzierung die, «daß der Verkäufer die Waren vor Bezahlung des Kaufpreises dem Käufer unter Eigentumsvorbehalt gab, und daß dieser dann den Preis in Raten entrichtete». Ferner sagt er: «Abzahlungs- und Konsumfinanzierungsgeschäfte stimmen darin überein, daß bei beiden eine Ware dem Käufer zum Gebrauche übergeben wird, wobei dieser sie nicht sofort bezahlt, sondern in genau festgelegten Terminen zurückbezahlt. Doch schon hier zeigt sich ein Unterschied, denn die Konsumfinanzierungsinstitute trennen das Verkaufs- vom Kreditgeschäft. Nicht der Verkäufer wie beim Abzahlungsgeschäft gibt den Kredit und zieht die Raten ein, sondern ein völlig unabhängiges Finanzierungsinstitut. Beim Abzahlungsgeschäft ging der Käufer zum Verkäufer, wählte seine Ware aus und besprach mit diesem die Zahlungsbedingungen[8].»

Den gleichen Einwand wie bei Koch können wir auch hier erheben. Diese Definition ist ebenfalls zu eng, weil sie sich nur auf Abzahlungsgeschäfte bezieht. Vom Standpunkt der Unternehmung liegt nämlich Absatzfinanzierung nicht nur dann vor, wenn der Händler die Waren vor Bezahlung des Kaufpreises dem Käufer unter Eigentumsvorbehalt gab, und dieser dann den Betrag in Raten entrichtet, sondern auch wenn ein Verkäufer statt der üblichen Zahlungsfrist «30 Tage netto, bar 2% Skonto» eine Zahlungsfrist von vielleicht 90 Tagen gewährt. Dabei läßt aber der Händler den Eigentumsvorbehalt nicht eintragen; der Käufer braucht den Betrag ferner nicht unbedingt in Raten zu bezahlen. Von der Unternehmung aus gesehen liegt ebenfalls Absatzfinanzierung vor, wenn Kredite über die branchenüblichen Zahlungskonditionen hinaus gewährt werden und zwar auch ohne Teilzahlungen.

Thuns[9] bezeichnet mit Absatzfinanzierung «diejenige Kreditpolitik,

[7] Bühn Hermann, Die Konsumfinanzierung, Diss., Mannheim 1929

[8] a.a.O. S. 4

[9] Thuns W., Die Automobil-Absatzfinanzierung in Deutschland, Diss. Königsberg 1933, zitiert bei Recken M., Die Absatzfinanzierung im deutschen Automobilhandel, S. 4

die darauf gerichtet ist, der Unternehmung die für die Gewährung von Verkaufskrediten erforderlichen Geldmittel zu verschaffen». Sie umfaßt nur den Verkaufskredit, dagegen nicht die direkte Kreditgewährung an den Käufer durch ein Finanzierungsinstitut.

Der Begriff der Absatzfinanzierung von Thuns erscheint uns besser geeignet als die früher erwähnten. Weil nach ihm jeder Verkauf, der nicht bar bezahlt würde, zur Absatzfinanzierung gerechnet werden könnte und diese Umschreibung zu weit wäre, werden wir aber in dieser Hinsicht noch eine Einschränkung vornehmen müssen. Zudem beschränkt er die Absatzfinanzierung auf die Krediterteilung beim Verkaufe. Die Praxis zeigt uns aber, daß wir noch andere Kreditgewährungen zur Absatzfinanzierung rechnen können, weil sie denselben Zweck verfolgen wie die Kredite bei den Verkäufen.

Recken[10] unterscheidet die Absatzfinanzierung im engeren und im weiteren Sinne. Unter Absatzfinanzierung i. w. S. versteht er «diejenige Kreditgewährung, die der Intensivierung des Warenabsatzes dient». Wenn er von Absatzfinanzierung i. e. S. spricht, meint er damit den Gegensatz zur Konsumfinanzierung. Er versteht darunter «die Kreditgewährung an den *Verkäufer*», während er unter Konsumfinanzierung die Kreditgewährung an den *Käufer* versteht. Weiter führt er aus, daß sich die Begriffe Absatzfinanzierung und Konsumfinanzierung vollkommen decken, «wenn man sie nach ihrem Zweck beurteilt. Beide haben dasselbe Ziel, nämlich eine Steigerung des Absatzes durch Kaufkraftbeschaffung für den Käufer[11].»

Vom Standpunkt der Unternehmung aus können wir der Definition der Absatzfinanzierung im weiteren Sinne beipflichten. Es sollten allerdings noch einige Ergänzungen angebracht werden. Zweck der Absatzfinanzierung ist bestimmt eine Vergrößerung resp. Intensivierung des Warenabsatzes. Von der Unternehmung aus gesehen ist aber nach unserer Ansicht noch eine weitere Unterteilung notwendig, die wir im nächsten Abschnitt machen werden.

Die Aufteilung der Absatzfinanzierung i. w. S. in die Absatzfinanzierung i. e. S. und die Konsumfinanzierung ist für die Unternehmung ohne Bedeutung. Falls er unter Konsumfinanzierung wie Kurt Eberhardt die Kreditgewährung von Banken an den Händler versteht, hat

[10] Recken Matthias, Die Absatzfinanzierung im deutschen Autohandel, Diss. Köln, Düsseldorf 1939

[11] a.a.O. S. 4

der Händler keinen Einfluß auf sie; sie kann daher im folgenden weggelassen werden.

Die Absatzfinanzierung i. e. S. stellt nach unserer Auffassung dagegen nur einen Teil der Definition der Absatzfinanzierung i. w. S. nach Recken dar, weil er damit wahrscheinlich die Kreditgewährung an den Händler versteht. Je nachdem ob ein Geschäft über genügend Geld verfügt oder nicht, muß es vor der Kreditgewährung an die Käufer evtl. vorher an Dritte gelangen. Diese Umschreibung stellt daher wiederum bloß ein Mittel zur Beschaffung von Geld zum Zwecke der Gewährung von Kredit in Form von Absatzfinanzierung dar, nicht aber diesen Kredit selbst.

Salewski[12] versteht unter Absatzfinanzierung die Gewährung von geldlicher Hilfe an den Verkäufer durch ein Finanzierungsinstitut.

Diese Ansicht können wir für die Unternehmung ebenfalls nicht gelten lassen. Sie stellt nur eine der vielen Möglichkeiten der Geldbeschaffung zum Zwecke der Kreditgewährung in Form von Absatzfinanzierung, nicht aber Absatzfinanzierung selbst dar.

Böttger[13] stellt fest, daß sich die Absatzfinanzierung mit dem Kreditverkauf solcher Güter befaßt, deren Nutzungsdauer sich über den Zahlungstermin der letzten Rate hinaus erstreckt. «Soweit diese Regel vom Kreditgeber durchbrochen wird, d. h. dieser auch den Kauf kurzlebiger Artikel ermöglicht, haben wir Fälle der reinen Konsumfinanzierung. Die Unterscheidung ist jedoch teilweise sehr formaler Natur, insofern, als der Begriff Konsumfinanzierung im recht verstandenen Sinne (Finanzierung von Gebrauchsartikeln) sich mit dem Begriff Absatzfinanzierung deckt, wie umgekehrt die Absatzfinanzierung gleichzeitig auch eine Konsumfinanzierung ist[14].»

Kriterium für das Vorliegen von Kredit in Form von Absatzfinanzierung vom Standpunkt der Unternehmung ist nicht ein Kreditverkauf von Gütern mit langer Lebensdauer. Es kann auch ein Verkauf mit Kredit in Form von Absatzfinanzierung stattfinden, wenn es sich um Waren handelt, die nur eine kurze Lebensdauer haben. Daher ist die Umschreibung nach Böttger für uns zu eng.

[12] Salewski Heinz, Abzahlungsgeschäfte und Finanzierungsinstitute, Diss. Königsberg 1932

[13] Böttger Max, Die Absatzfinanzierung von Kraftwagen und Krafträdern in Deutschland, Diss. München 1933

[14] a.a.O. S. 5—6

Zum Schlusse wollen wir noch die Definition *Fehrs*[15] anführen. Dieser möchte unter Absatzfinanzierung die Finanzierung des Verkäufers für bestimmte Waren (spezielle Krediterteilung) verstanden haben. Er führt diese Definition im Zusammenhang mit Konsumfinanzierung auf. Unter dieser versteht er die Finanzierung des Käufers für den Einkauf beliebiger Waren (generelle Krediterteilung).

Diese Umschreibung ist zu ungenau, weil man bloß vermutet, daß es sich dabei um die Zurverfügungstellung von Geldmitteln für den Verkauf auf Kredit handelt. Sollte Fehr damit aber bloß die Beschaffung von Geld für die Kreditgewährung in Form von Absatzfinanzierung verstehen, so könnte man einwenden, daß dieser Vorgang allein noch nicht Absatzfinanzierung ist. Zudem läßt sich denken, daß es sich dabei um die Zurverfügungstellung von Geld zum Ankauf von Waren handeln könnte.

II. Betriebswirtschaftlicher Begriff der Absatzfinanzierung

Obschon wir noch keine für unsere Zwecke geeignete Definition der Absatzfinanzierung gefunden haben, geht doch aus den Ausführungen der zitierten Schriftsteller hervor, daß unter Absatzfinanzierung die Fragen zu verstehen sind, die sich bei Gewährung von *Zahlungserleichterungen* ergeben und im Zusammenhang mit *Verkäufen* stehen.

Wie wir später noch sehen werden, liegt Absatzfinanzierung auch in einem anderen, allerdings weniger häufig vorkommenden Fall vor[16].

Um unseren Begriff «Absatzfinanzierung» zu bilden, wollen wir von seinen Bestandteilen «Absatz» und «Finanzierung» ausgehen.

Walther führt aus, daß jeder beschäftigte Betrieb Betriebsleistungen erstelle. Die Betriebsleistungen werden entweder vom eigenen Betrieb verbraucht (z. B. Strom für die Beleuchtung in einem Elektrizitätswerk) oder – vorausgesetzt, daß sich die Leistung dazu eignet – bis zu ihrer Veräußerung auf Lager gelegt. Betriebsleistungen, die an Dritte gelangen, werden im Moment ihrer Veräußerung zu Marktleistungen[17].

[15] Fehr Benedikt, Die Konsumfinanzierung, in Schweiz. Zeitschrift für Betriebswirtschaft und Arbeitsgestaltung, XXXV. Jg., Bern 1929, S. 111

[16] Siehe S. 22-23

[17] Walther Alfred, Einführung in die Wirtschaftslehre der Unternehmung, 1. Band: Der Betrieb, Zürich 1947, S. 238—240

Unter *Absatz* kann man daher die Umwandlung einer Betriebsleistung in eine Marktleistung verstehen.

Je nachdem, ob die Marktleistung im voraus, bei Übergabe der Produkte oder erst später bezahlt wird, unterscheiden wir einen Verkauf gegen Vorauszahlung, gegen Barzahlung oder auf Kredit bzw. Ab- oder Teilzahlung.

Den Kredit, der von den Kreditverkäufen herstammt, teilt *Rudolph*[18] in organisierten und unorganisierten Kredit ein. Der unorganisierte Kredit beruht nach ihm darin, daß der Lieferant dem Abnehmer ohne besondere Vereinbarung einen Buchkredit einräumt. Der Kunde erhält also Kredit, trotzdem die Waren zu Barzahlungspreisen gekauft werden. Bei organisiertem Kredit wird die Bezahlung im voraus geregelt; die Firmen haben die Kosten der Kreditgewährung dabei im Verkaufspreise berücksichtigt.

Die Begriffsbezeichnung «Absatzfinanzierung» enthält ferner das Wort *Finanzierung*. Es ist deshalb anzunehmen, daß die Absatzfinanzierung eine besondere Art Finanzierung darstellt.

Den Ausdruck Finanzierung kann man auf zwei verschiedene Arten auffassen: Man kann darunter einen bestimmten Zustand oder eine Tätigkeit verstehen. Wenn wir von Finanzierung im Sinne der Absatzfinanzierung sprechen, denken wir dabei an die Tätigkeit. Darum wollen wir feststellen, was unter der Finanzierung als Tätigkeit verstanden wird.

Im allgemeinen Sprachgebrauch bezeichnet man damit die Beschaffung von Geld für irgendwelche Zwecke.

Schmalenbach[19] versteht unter Finanzierung die Finanzierungsmaßnahmen, die auf effektenkapitalistischer Grundlage vorgenommen werden und mit den Effekten und ihren Emissionen verbunden sind.

Liefmann[20] seinerseits unterscheidet zwischen Finanzierung i. e. S. und Finanzierung i. w. S. Mit Finanzierung i. e. S. bezeichnet er die Geldbeschaffung für die Errichtung und Erweiterung von Unternehmungen. Unter Finanzierung i. w. S. versteht er die Kreditgewährung.

Die drei angeführten Umschreibungen zeigen uns, daß man mit dem

[18] Vergl. Rudolph Kurt, Unorganisierter und organisierter Kundenkredit, in «Der Deutsche Ökonomist», 49. Jg., 1931, Nr. 32 S. 120

[19] Schmalenbach Eugen, Finanzierungen, 6. Aufl., Leipzig 1936

[20] Liefmann Robert, Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften. 5. Aufl., Jena 1931, S. 115

Begriff Finanzierung verschiedene Vorgänge bezeichnen kann. Je nach dem Zweck, für den er gebraucht wird, ist er enger oder weiter.

Gestützt auf die bis jetzt gemachten Erklärungen können wir den Begriff Absatzfinanzierung wie folgt umschreiben:

Unter Absatzfinanzierung vom Standpunkt der Unternehmung verstehen wir alle jene Maßnahmen, die den Zweck haben, durch Zahlungserleichterungen, die eine Unternehmung selbst oder mit Hilfe Dritter über die normalen Zahlungskonditionen hinaus gewährt, den Absatz zu vergrößern.

In den meisten Branchen werden allen Käufern zur Bezahlung der Rechnungen gleich lange Kreditfristen eingeräumt. Es stellt sich hier nun die Frage, ob man solche Kredite bereits zur Absatzfinanzierung zählen kann, oder ob man erst eine Kreditgewährung über die branchenüblichen Fristen hinaus mit Absatzfinanzierung bezeichnen soll. Wir haben in unserer Umschreibung der Absatzfinanzierung die Entscheidung schon getroffen. Nach unserer Auffassung kann man – im Gegensatz zu *Thuns* – nur eine Kreditgewährung über die normalen Zahlungsfristen hinaus mit Absatzfinanzierung bezeichnen. Durch die Gewährung der branchenüblichen Zahlungsfristen wird nämlich nicht bezweckt, den Absatz durch das Heranziehen solcher Leute als Kunden zu vergrößern, die nicht gegen Barzahlung oder unter Einhaltung der üblichen Fristen kaufen können.

Nach unserer Meinung kam man vor allem von der Barzahlung ab und gewährte sogenannte normale Zahlungsbedingungen, weil häufig Käufer und Händler an verschiedenen Orten wohnten. Auch der Umstand, daß sowohl durch die normale Kreditgewährung als durch die Absatzfinanzierung Vermögensabgang entsteht, dürfte wohl kein Grund sein, bei beiden Arten von Absatzfinanzierung zu sprechen. Es liegt nämlich in der Verrechnung des Zuschlages bei beiden Methoden ein Unterschied. So wird z. B. bei einem Verkauf mit Gewährung einer normalen Zahlungsfrist der Preis meistens so festgesetzt, daß im Kreditverkaufspreis ein Zuschlag enthalten ist, um den Vermögensabgang zu decken, der der Unternehmung entsteht, wenn der Kunde erst nach Ablauf dieser Frist bezahlt. Der barzahlende Käufer wird dadurch entschädigt, daß er den Zuschlag in Form des Kassaskontos vom Verkaufspreis abziehen kann. Daran ändert nichts, daß es Branchen gibt, bei denen kein Skonto abgezogen werden kann. Dort dürfte offenbar die Ausnützung der normalen Kreditfrist die Regel bilden. Auch in diesen Fällen ist der Aufwand der Kreditgewährung einge-

rechnet. Da die Kunden aber bei Barzahlung nicht belohnt werden, dürften es diese in der Regel unterlassen, bar zu bezahlen.

Beim Verkauf mit Gewährung einer über die normalen Zahlungskonditionen hinausgehenden Kreditfrist dagegen wird bei der organisierten Kreditgewährung der Betrag der Kosten der Finanzierung meist in einem separaten Zuschlag entweder auf den Verkaufspreis bei Gewährung der normalen Zahlungsfrist oder auf den Barverkaufspreis hinzugeschlagen.

Dieses Vorgehen ist deshalb gegeben, weil hier die Kreditfrist individuell und nicht wie beim Verkaufe mit Gewährung der branchenüblichen Zahlungsfrist generell festgesetzt wird, und sich die Kosten der Kreditgewährung nicht nur nach der Höhe der Verkaufspreise, sondern auch nach der Dauer der Kreditgewährung richten. Aus diesem Grunde wäre es nicht richtig, wenn man für die Gewährung von verlängerten Kreditfristen einfach einen durchschnittlichen, nach der Höhe des Verkaufspreises sich richtenden Zuschlag machen würde. Bei dieser Berechnungsart würden die Käufer, welche nur kurze Kreditfristen beanspruchen, gegenüber den Kunden, die ihre Fabrikate mit langen Kreditfristen kaufen, benachteiligt. Folge davon wäre dann wahrscheinlich, daß eine solche Firma, vor allem Geschäfte mit langen Kreditfristen tätigen müßte, weil diese für die Käufer eben günstiger wären.

Bei der Gewährung von unorganisiertem Kredit werden die Kosten der Kreditgewährung den Kunden überhaupt nicht überwälzt. Weil die Firmen hier den Kredit auf Zusehen hin gewähren und deshalb nicht zum voraus wissen, wie lange es dauert, bis der Käufer bezahlt, müssen sie hier die Kosten selbst tragen.

III. Arten der Absatzfinanzierung

Wie bereits im vorhergehenden Abschnitt angedeutet wurde, kann man Kreditgewährungen unterscheiden, die in direktem Zusammenhang mit Verkäufen, und Kreditgewährungen, die bloß in indirektem Zusammenhang mit Verkäufen stehen.

Handelt es sich um eine Kreditgewährung, die direkt im Zusammenhang mit einem Verkauf steht, so gibt der Händler einen Realkredit; steht die Kreditgewährung dagegen nur indirekt mit einem Warenverkauf in Zusammenhang, so kann ein Geschäft – wie später noch

näher ausgeführt wird – entweder Kredit in Form von Waren oder Einrichtungen zur Verfügung stellen oder einen Geldkredit geben.

Die Unterteilung in Kredite, die in direktem Zusammenhang mit Verkäufen, und in solche, die nur in indirektem Zusammenhang mit Verkäufen stehen, rechtfertigt eine Aufteilung der Absatzfinanzierung in zwei verschiedene Arten.

Im Geschäftsleben werden häufig Kredite gewährt, die in direktem Zusammenhang mit Verkäufen stehen. Diese Art von Absatzfinanzierung möchten wir als *direkte Absatzfinanzierung* bezeichnen.

Direkte Absatzfinanzierung liegt vor, wenn sich die Zahlungserleichterungen, die eine Unternehmung selbst oder mit Hilfe Dritter über die normalen Zahlungskonditionen hinaus gewährt, auf die Fabrikate beziehen.

In der Praxis gewähren Firmen ihren Kunden oft Kredite für die Beschaffung einer Einrichtung usw., um den Gebrauch oder den Weiterverkauf der von der Firma angebotenen Hauptfabrikate zu ermöglichen. Vielfach besteht die Absatzfinanzierung bloß in der Zurverfügungstellung eines Kredites ohne Zweckbestimmung.

Diese Art der Absatzfinanzierung hat einfach den Zweck, bei den Kredit beanspruchenden Kunden den Absatz zu sichern und zu vergrößern.

Beispiele hierfür sind Bierbrauereien, die Wirten Buffets gratis abgeben; Ölgesellschaften, die Garagen Tankanlagen zur Verfügung stellen usw. Diese Kreditgewährungen möchten wir als *indirekte Absatzfinanzierung* bezeichnen.

Indirekte Absatzfinanzierung liegt vor, wenn es sich um Zahlungserleichterungen oder Kreditgewährungen zur Anschaffung von Einrichtungen, Anlagen usw. handelt, die den Zweck haben, dem Weiterverkauf der von der kreditgebenden Unternehmung verkauften Fabrikate zu dienen.

Während bei der direkten Absatzfinanzierung die Dauer der Kreditgewährung bei allen Verkaufsarten befristet ist, können wir bei der indirekten Absatzfinanzierung bezüglich der Dauer der Finanzierung zwei Varianten unterscheiden:

Normalerweise muß der Kunde der Unternehmung den Betrag für die Beschaffung des zusätzlichen Fabrikates, der Einrichtung oder den gewährten Geldkredit zurückbezahlen. Ob dies dabei in Form eines regelmäßigen Zuschlages auf den Preis der von der Unternehmung verkauften Artikel erfolgt, spielt dabei keine Rolle. In Fällen,

wo der Betrag innert einer bestimmten Zeit zurückbezahlt wird, ist die Finanzierung nur vorübergehend oder temporär. Wir möchten deshalb hier von *indirekter temporärer Absatzfinanzierung* sprechen.

Indirekte temporäre Absatzfinanzierung liegt vor, wenn der Kunde vom Händler Kredite zur Beschaffung der Anlagen oder Gegenstände nur vorübergehend erhält.

Anders verhält es sich, wenn der Kunde den Preis für den Gegenstand oder die Einrichtung nicht vorzeitig zurückvergüten muß, sondern bloß eine Entschädigung zu entrichten hat, die der Wertverminderung entspricht. Weil so der Kreditgeber den Betrag erst dann ganz erhält, wenn die Einrichtung nicht mehr zu gebrauchen ist, wird der Kunde dauernd oder konstant finanziert.

Indirekte konstante Absatzfinanzierung liegt vor, wenn der Kunde der Unternehmung, die den Gegenstand oder die Einrichtung zur Verfügung stellt, bloß eine Entschädigung zu entrichten hat, die der Wertverminderung entspricht.

In Fällen, wo die Unternehmung den Unterhalt für den Kunden besorgt, müssen auch diese Kosten vom Kunden bezahlt werden.

Es ist zu beachten, daß die direkte Absatzfinanzierung weitaus häufiger ist und sowohl beim Verkaufe vom Fabrikanten an die Wiederverkäufer, vom Fabrikanten an die Letztkäufer als auch zwischen Wiederverkäufern und Letztkäufern vorkommt. Sie umfaßt die folgenden Verkaufsarten:

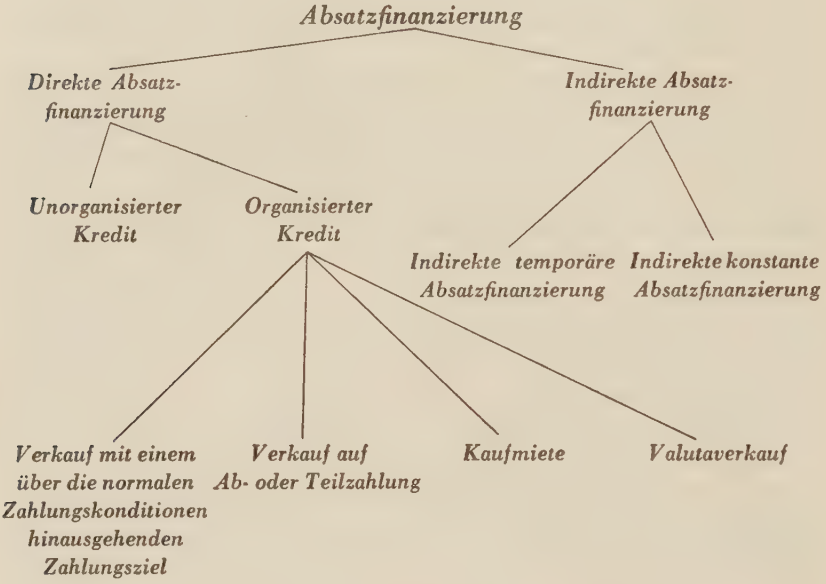
Verkauf mit Hilfe von organisiertem und unorganisiertem Kredit, sofern die Kreditfrist über die branchenüblichen Zahlungskonditionen hinausgeht. Den Verkauf mit Gewährung von organisiertem Kredit können wir weiter unterteilen in den

Verkauf mit Gewährung eines über die normalen Zahlungsbedingungen hinausgehenden Zahlungszieles,
den Ab- oder Teilzahlungsverkauf,
die Kaufmiete, und in gewissen Branchen noch
den Valutaverkauf.

Zum Schlusse dieses Abschnittes wollen wir die verschiedenen Möglichkeiten der beiden Arten von Absatzfinanzierung bildlich darstellen. Auf die einzelnen Unterarten, so wie sie in der Praxis vorkommen, werden wir im nächsten Teil näher eingehen.

Da wir hier die Absatzfinanzierung nur betriebswirtschaftlich zu behandeln haben, können wir sämtliche Kreditgewährungen ohne Mithilfe der Händler weglassen. Wir denken dabei an die Kredit-

gewährungen, die *vor* dem Verkaufe von Geldgebern an die Käufer stattfinden können und in der Praxis häufig als Konsumfinanzierung bezeichnet werden.



IV. Die Frage der Zurechnung der Absatzfinanzierung zu den Unternehmungsleistungen

Weil wir in der Betriebswirtschaftslehre das Unternehmungsvermögen vom Betriebsvermögen unterscheiden, besteht unsere erste wichtige Frage darin, abzuklären, ob der der Absatzfinanzierung dienende Teil des Vermögens einer Unternehmung zum Betriebsvermögen gehört oder nicht. Je nachdem werden nämlich die Zinsen und eventuelle Vermögensverluste zu neutralem Aufwand oder zu Kosten. Das wirkt sich in der Kalkulation und in der sich darauf stützenden Preisbemessung verschieden aus.

Obschon an und für sich bei beiden Möglichkeiten der Verkaufspreis gleich hoch sein kann, sind doch im ersten Fall die Kosten kleiner, weil die Zinsen für die Absatzfinanzierung nicht in ihnen enthalten sind. Wenn der Vermögensabgang trotzdem vom Kunden getragen werden soll, muß in diesem Fall die Unternehmung den

Zins für die Absatzfinanzierung als Verkaufssonderkosten besonders berücksichtigen.

Sofern jedoch das der Absatzfinanzierung dienende Vermögen zum Betriebsvermögen gerechnet wird, werden in der Kalkulation die eigentlichen Kosten höher als bei einem Barverkauf. Die Kosten der Absatzfinanzierung werden dann einfach bei der Kalkulation berücksichtigt und denjenigen Fabrikaten belastet, die mit Gewährung von über die normalen Zahlungskonditionen hinausgehenden Kreditfristen veräußert werden.

Nach unserer Meinung ist die Zuteilung der für die Absatzfinanzierung nötigen Geldmittel zum Betriebsvermögen eine Frage des Ermessens, weil zweierlei Ansichten vertreten werden können.

Man kann die Auffassung vertreten, daß es sich bei diesem Vermögen um Forderungen für Leistungen handelt, die noch nicht bezahlt wurden, und das Vermögen – ähnlich wie die Barmittel und Postscheckguthaben – zum betriebsfremden Vermögen zählen. Man kann aber auch den Standpunkt vertreten, daß Kreditgewährungen über die normalen Zahlungsbedingungen hinaus Maßnahmen darstellen, um den Absatz zu vergrößern und deshalb – ähnlich wie bei der Werbung – den dadurch entstehenden Vermögensabgang als Kosten auffassen.

Wir vertreten im Gegensatz zu *Walther* die zuletzt erwähnte Auffassung. Um sie noch näher zu begründen, gehen wir von einer Handelsunternehmung aus und sehen, woraus dort in der Regel die Marktleistung besteht. Die Marktleistung besteht bei einem Geschäft in der Zurverfügungstellung von Gütern. Wenn diese Güter bar oder im Rahmen der branchenüblichen Zahlungskonditionen bezahlt werden, ist für die Unternehmung die Leistung mit der Übergabe beendet. Um den Absatz vergrößern zu können, verkaufen nun viele Geschäfte noch mit Gewährung von über die branchenüblichen Zahlungskonditionen hinausgehenden Kreditfristen. Damit unter solchen Bedingungen ein Verkauf stattfinden kann, gewährt der Händler Kredit in Form von Absatzfinanzierung. Hier besteht deshalb die Leistung nicht nur in der Zurverfügungstellung von Gütern; die Leistungserstellung wird in solchen Fällen noch um die Zurverfügungstellung von Kredit erweitert. Es handelt sich dabei aber nicht um eine selbständige Leistung, weil sie nicht Selbstzweck ist, sondern bloß Mittel zum Zweck. Der Zweck besteht darin, den Absatz der Unternehmung zu vergrößern.

Nach unserer Ansicht können wir deshalb die Kreditgewährung in Form von Absatzfinanzierung gut als zur Leistungserstellung gehörend betrachten und das dafür eingesetzte Vermögen zum Betriebsvermögen zählen. Unser Vorgehen scheint uns um so berechtigter, weil in der Praxis selbst zwei voneinander getrennte Leistungen zum Betriebsvermögen der gleichen Unternehmung gezählt werden können. Es kommt nämlich sehr häufig vor, daß z. B. Fabrikationsunternehmungen nebenbei noch Dienstleistungen vollbringen und umgekehrt. So stellt die Vermietung von Wohnhäusern für eine Maschinenfabrik eine Leistung dar. Gleich verhält es sich mit den verschiedenen Produkten eines Bauerngutes, die einer Bank oder einer Transportgesellschaft gehören[21]. Der Grund, weshalb eine Firma ganz verschiedenartige Leistungen erstellen kann, besteht darin, daß wir «im Gegensatz zur heute vorherrschenden Theorie und zu den für uns allerdings nicht maßgebenden Buchungsgewohnheiten der Praxis, den Begriff des Betriebsaufwandes weit und den Begriff des betriebsfremden Aufwandes daher enger als üblich auffassen, weil wir die Ansicht, daß es «leistungsgemäße» und andere Leistungen gäbe, nicht teilen»[22].

Käslin[23] vertritt in seiner Dissertation eine ähnliche Auffassung. Er schreibt, daß zum Betriebsvermögen des Großhandelsbetriebes auch die Forderungen aus Warenlieferungen zu zählen sind. Er begründet das damit, daß zu den Leistungen des Großhandels in den meisten Fällen als integrierender Bestandteil die Absatzfinanzierung gehöre. Weiter sagt er: «Diese notwendige Kreditaufgabe des Großhandels wird ermöglicht durch das Einsetzen von Vermögen in Form von Kundenguthaben. Aus der Erfüllung der Kreditaufgabe erwartet der Großhandel einen entsprechenden Ertrag, dem naturgemäß Kosten gegenüberstehen müssen. Diese Kosten sind zur Hauptsache Zinskosten, welche wir nur dadurch erfassen können, daß wir die Guthaben als Teil des zu verzinsenden Betriebsvermögens betrachten[24].»

Was Käslin für die Großhandelsunternehmungen anführt, können wir für alle Geschäfte sagen, die solche Kredite gewähren. Ob es sich dabei um große oder kleine Firmen, um Handels- oder Fabrikationsunternehmungen handelt, spielt keine Rolle.

[21] u. [22] Walther Alfred, Einführung in die Wirtschaftslehre der Unternehmung, 1 Band: Der Betrieb, S. 165

[23] Käslin Walter, Ziele und Möglichkeiten des Rechnungswesens im Großhandel, Diss. Bern 1949

[24] a.a.O. S. 34

Zur Feststellung, daß diese Geschäfte einen entsprechenden Ertrag erwarten, müssen wir allerdings eine Ergänzung anbringen: Wenn wir bei der Absatzfinanzierung von Ertragsvergrößerung sprechen – und auf das soll es ja hinauskommen – so ist festzuhalten, daß nicht bereits aus der Absatzfinanzierung an und für sich eine Vergrößerung eintreten muß. Die Praxis zeigt uns zur Genüge, daß die Kosten der Absatzfinanzierung nicht immer durch erhöhte Preise in Form eines Zuschlages für die Kreditgewährung gedeckt sind oder gedeckt werden können. Dies dürfte überall dort eintreffen, wo Geschäfte relativ kleine Kredite mit sehr langen Zahlungsfristen gewähren[25].

Auch in dem noch zu behandelnden Fall, wo ein Finanzierungsinstitut dem Händler vorschreibt, daß dieser einen bestimmten Teil der Kosten der Kreditgewährung selbst zu tragen hat, handelt es sich um dasselbe.

Bei der unorganisierten Kreditgewährung müssen die Geschäfte den daraus resultierenden Vermögensabgang ebenfalls selbst tragen. Weil man unter solchen Bedingungen trotzdem Kredite gewährt, ist anzunehmen, daß doch ein größerer Ertrag entstehen muß. Dies ist so zu erklären, daß mit Hilfe der Absatzfinanzierung zusätzliche Verkäufe, die sonst ausgefallen wären, abgeschlossen werden können. Selbst wenn die Kosten nicht bereits aus der Absatzfinanzierung gedeckt werden können, ergibt sich gesamthaft gesehen doch eine Ertragssteigerung. Die Firmen können nämlich durch den regeren Geschäftsgang meist einen besseren Beschäftigungsgrad erreichen und deshalb die Einrichtungen, die Maschinen und das Personal besser ausnutzen. Zudem wird es dadurch möglich, die Arbeit rationeller zu gestalten.

Weil wir annehmen, daß bei sehr vielen Geschäften die Verkäufe mit Hilfe der Absatzfinanzierung recht bedeutend sind, ziehen wir es vor, den Vermögensabgang bei der Absatzfinanzierung als Kosten zu betrachten. Nur so sind wir in der Lage, diesen Vermögensabgang genau zu erfassen und jederzeit ein Bild darüber zu erhalten, ob die einzelnen Arten der Absatzfinanzierung mit einem Gewinn abschließen oder nicht.

Wir möchten diesen Abschnitt nicht schließen, bevor wir nachstehend das Vermögen einer Unternehmung so gegliedert haben, wie

[25] Eine Firma teilte uns mit, daß sie der Eingang jeder Teilzahlung Fr. 1.— koste. Bei den Zuschlägen dieses Geschäftes können daher — wenn die übrigen Kosten der Kreditgewährung ebenfalls berücksichtigt werden — bei 12 Teilzahlungen erst Kredite von über Fr. 300.— die Kosten decken.

wir es für unsere Arbeit für richtig halten[26]. Beim *Hauptvermögen* setzt sich das *Betriebsvermögen* aus folgenden Teilen zusammen:

1. Aus dem der Leistungserstellung dienenden Anlagenvermögen.
2. Aus den Vorräten an Roh- und Hilfsstoffen.
3. Aus den in Fertigung sich befindlichen Fabrikaten.
4. Aus Vorräten fertiger, nicht verkaufter Fabrikate.
5. Aus Forderungen, die in über die branchenüblichen Zahlungskonditionen hinausgehenden Krediten bestehen.

Das *Geldvermögen,* das ebenfalls zum Hauptvermögen gehört, zerlegen wir in folgende Teile:

1. In die Barmittel inkl. Bank- und Postscheckguthaben.
2. In Forderungen für Leistungen, welche ohne Hilfe von Absatzfinanzierung, d. h. im Rahmen der normalen Zahlungsbedingungen, verkauft wurden.

Ob eine Unternehmung auch noch über zum Hauptvermögen gehörende *Konzernbeteiligungen* und über *Nebenvermögen* verfügt, hängt von der Vermögensstruktur jeder einzelnen Unternehmung ab und ist für unsere Zwecke ohne Bedeutung. Es scheint uns jedoch wichtig, bereits hier festzustellen, daß aus den später dargelegten Erwägungen[27] Kredite in Form von indirekter konstanter Absatzfinanzierung nicht als Konzernbeteiligungen sondern als Betriebsvermögen betrachtet werden.

[26] Vergleiche auch: Walther Alfred, Einführung in die Wirtschaftslehre der Unternehmung, 2. Band: Die Unternehmung, Zürich 1953, S. 74—83

[27] Siehe Seite 44-46

ZWEITER TEIL

ARTEN DER ABSATZFINANZIERUNG IN DER PRAXIS

I. Direkte Absatzfinanzierung

Bei der direkten Absatzfinanzierung können wir – wie bereits erwähnt – zwei Arten unterscheiden, nämlich die Gewährung von organisiertem und die Gewährung von unorganisiertem Kredit. Da die beiden Arten der Absatzfinanzierung wohl die gleichen Auswirkungen auf die Kosten, nicht aber auf den Erlös haben, wollen wir sie in den folgenden Ausführungen getrennt behandeln.

A. Unorganisierter Kredit

Absatzfinanzierung durch Gewährung von unorganisiertem Kredit kann in zwei Formen vorkommen:

1. Wenn ein Verkauf, der normalerweise gegen bar abgewickelt wird, aus irgend einem Grunde ein Kreditverkauf wird.
2. Wenn bei einem innerhalb der normalen Zahlungskonditionen abgewickelten Verkauf nicht innerhalb dieser Frist bezahlt wird, oder wenn bei organisierter Kreditgewährung erst nach der vereinbarten Zahlungsfrist bezahlt wird.

Während die erste Variante häufiger im Einzelhandel anzutreffen ist, begegnet man der zweiten Möglichkeit, der Gewährung von unorganisierten Krediten, häufiger im Großhandel, weil dort Kreditverkäufe üblich sind, und daher auch die Kreditfristen überschritten werden können.

Bei der Gewährung von unorganisierten Krediten entsteht durch die verspätete Bezahlung der Rechnung ein Zinsverlust. Da diese Zinsen Kosten darstellen, vollbringt ein Geschäft bei der Gewährung von unorganisierten Krediten Dienstleistungen, ohne dafür ein Entgelt in Form der Erhöhung der Verkaufspreise einzunehmen.

Weil sich die Zinskosten bei den unorganisierten Krediten nach der Dauer der Kreditgewährung richten, ist es für eine Firma wichtig, daß sie über ein gut organisiertes Mahnwesen verfügt, damit sie säumige

Kunden möglichst rechtzeitig zur Zahlung auffordern kann. Dabei ist allerdings zu beachten, daß die Händler unter Umständen aus Konkurrenzgründen ihre Forderungen nicht so eintreiben können, wie sie es gerne möchten.

Betriebswirtschaftlich gesehen ist die Gewährung von unorganisiertem Kredit natürlich weniger günstig als Barverkäufe oder Verkäufe mit Hilfe von organisiertem Kredit, weil die Kosten des unorganisierten Kredites im Preis bzw. in den Selbstkosten nicht vorgesehen sind.

Durch die Abgabe von Rabattmarken im Kleinhandel und durch den Anspruch auf Skonto bei Barzahlung im Großhandel haben die Unternehmungen übrigens ein Mittel, um auf die ungünstigen Auswirkungen bei Gewährung von unorganisiertem Kredit einzuwirken. Viele Käufer überlegen sich dann, ob sie nicht bar bezahlen und die Rabattmarken beziehen respektive den Skonto abziehen wollen. Dadurch wird vermieden, daß auch bei Verkauf mit Gewährung eines branchenüblichen Zahlungszieles nicht nachträglich eine unfreiwillige Absatzfinanzierung in Form der Gewährung von unorganisiertem Kredit erfolgen muß.

B. Organisierter Kredit

Mit *organisiertem Kredit* möchten wir jene Verkäufe bezeichnen, bei denen die Händler den Käufern bewußt über die normalen, branchenüblichen Zahlungskonditionen hinaus Kredit gewähren, und die Kreditnehmer dem Kreditgeber für die Dauer der Kreditbeanspruchung eine Entschädigung zu entrichten haben, die entweder im Verkaufspreise schon enthalten ist (vielfach bei Abzahlungsgeschäften, z. B. Veillon, Lausanne, Richard Morges usw.) oder in Form eines separaten Zuschlages zu diesem erhoben wird.

Die Gewährung von organisierten Krediten ist in der Praxis sehr häufig. Die erste Form – die Gewährung eines über die normalen Zahlungsbedingungen hinausgehenden Zahlungszieles – kann überall vorkommen; die Gewährung von Abzahlungsverkäufen dagegen dürfte in erster Linie im Einzelhandel anzutreffen sein.

1. Verkauf mit Gewährung eines über die normalen Zahlungsbedingungen hinausgehenden Zahlungszieles

Diese Art der Kreditgewährung wird da angewendet, wo dem Kunden die normalen Zahlungsbedingungen zu kurz sind, und dieser für

die Begleichung seiner Schuld eine größere Frist haben möchte. Im Unterschied zur unorganisierten Kreditgewährung bezahlt der Käufer hier dem Händler die Kosten für die Kreditgewährung.

In der Praxis werden – wenn die Lieferanten ihren Kunden für die Bezahlung der Rechnung bereits die branchenübliche Zahlungsfrist eingeräumt haben – die Zuschläge für die Gewährung von organisierten Krediten meist auf verschiedene Arten auf den Verkaufspreis geschlagen.

Die einen Firmen ziehen zuerst den Skonto ab und erheben ihre Kosten für die ganze Dauer der organisierten Kreditgewährung auf dem Barverkaufspreis. Andere Geschäfte gehen vom Verkaufspreis inklusive Zuschlag für die normale Kreditgewährung aus. Diese Methode ist aber nur richtig, wenn man bloß die Kosten für die zusätzliche Kreditfrist auf diesen Preis schlägt. Beträgt z. B. die normale Kreditfrist zwei Monate und wird ein Kredit von sechs Monaten gewährt, so sollte man im zweiten Fall nur die Kosten für vier Monate auf den Verkaufspreis schlagen, weil der Vermögensabgang für die branchenübliche Zahlungsfrist bereits im Preise berücksichtigt ist. Im andern Fall – der übrigens im Geschäftsleben recht häufig anzutreffen ist – muß der Kunde ja die Kosten für einen Kredit von acht Monaten bezahlen.

Dieser Zuschlag wird dadurch ersichtlich, daß Kunden, die bar bezahlen, den Skonto abziehen können. Nach *Gygax*[28] setzt sich der Skonto aus folgenden vier Teilen zusammen:

«1. Den Zinsen für die Dauer der Kreditgewährung.
2. Einer Risikoprämie als Entschädigung für die Tragung der Gefahren einer allfällig eintretenden Insolvenz des Schuldners oder eines Geldentwertungs- oder Valutaverlustes.
3. Den Mehrausgaben zur Kontrolle der Ausstände und für das Inkasso.
4. Einer Werbeprämie als Anreiz zur Bezahlung. Die rasche Zahlung erhöht die Liquidität und beschleunigt den Kapitalumschlag, was dem Lieferanten ermöglicht, mit weniger Fremdkapital zu arbeiten[29].»

[28] Gygax F. G., Preiskonditionen zur Lenkung und Steigerung des Absatzes, Diss. Bern 1948

[29] a.a.O. S. 18

Auch da, wo die normalen Zahlungsbedingungen «zahlbar 30 Tage netto»[30] lauten, bei Barzahlung also kein Skonto abgezogen werden kann, sollte für die Berechnung der Zuschläge bei der Gewährung von organisierten Krediten die Zahlungsfrist von einem Monat berücksichtigt werden. In diesem Fall müßte dann für die Berechnung der Kosten von der tatsächlich gewährten Kreditfrist ein Monat abgezogen werden, und erst die Kosten der Kreditgewährung für diese Zeit auf den Verkaufspreis geschlagen werden.

Weil bei der Gewährung von organisiertem Kredit die Kosten dem Käufer belastet werden, ist diese Verkaufsart von der Unternehmung aus gesehen günstiger als die Gewährung von unorganisierten Krediten. Bei richtiger Berechnung dieser Kosten sollten einer Firma bei solchen Verkäufen keine Verluste entstehen, weil diese durch den zusätzlichen Erlös mindestens gedeckt werden.

Bei der Überschreitung der Zahlungsfristen wird aus dem organisierten Kredit ein unorganisierter. Dabei machen sich alle Erscheinungen der unorganisierten Kreditgewährung bemerkbar.

2. Verkauf auf Abzahlung oder Teilzahlungsverkauf

Diese Verkaufsart ist in der Praxis sehr verbreitet. Weil solche Verkäufe vor allem zwischen den Letztverkäufern und Konsumenten getätigt werden und darum viel bekannter sind als die andern Arten der Absatzfinanzierung, wird mit der Bezeichnung Absatzfinanzierung vielfach überhaupt nur das Abzahlungsgeschäft verstanden. Daß diese Auffassung aber zu eng ist, haben wir im ersten Teil dargelegt.

Durch die Abzahlungs- oder Teilzahlungsverkäufe versuchen die Geschäfte Interessenten, die nicht über ein hohes, aber doch ein regelmäßiges Einkommen verfügen, durch die Ermöglichung der ratenweisen Bezahlung des Preises als Käufer zu gewinnen.

Beim Verkauf auf Abzahlung übergibt die verkaufende Firma dem Käufer in der Regel bei Anzahlung eines bestimmten Betrages den Kaufgegenstand. Die Höhe der Anzahlung richtet sich dabei nach der Sicherheit, die der Käufer bietet, und vor allem nach der Art des auf diese Weise zu verkaufenden Gegenstandes. Macht der Kunde einen vertrauenerweckenden Eindruck oder lautet eine allfällig eingeholte Information günstig, und handelt es sich um dauerhafte Waren, so ist eine Firma eher geneigt, eine kleinere Anzahlung zu akzeptieren.

[30] Zu diesen Bedingungen verkauft eine bekannte Firma ihr Benzin an die Garagisten.

Es gilt jedoch die Regel, daß eine Anzahlung immer so groß sein sollte, daß bei einer allfälligen Rücknahme des Gegenstandes wegen Nichterfüllung der Zahlungsverpflichtungen die Wertverminderungen und alle mit der Rücknahme verbundenen Kosten gedeckt sind.

Wenn der Händler die Forderung an ein Finanzierungsinstitut abtreten will, um bereits vor dem Eingang der Ratenzahlungen in den Besitz des Guthabens zu kommen, muß sich die Anzahlung meistens nach den Vorschriften der Finanzierungsgesellschaften richten. Diese Institute verlangen in der Regel eine Mindestanzahlung von ca. 20–30% des Verkaufspreises.

Der Käufer seinerseits muß sich verpflichten, die Kaufpreisrestanz in voraus bestimmten Raten abzubezahlen. Weil sich nicht nur die Kreditdauer, sondern auch die Zahl der einzelnen Raten auf die Kosten auswirken, gewähren fast alle Geschäfte nur monatliche Raten. Bei wöchentlicher oder zweiwöchentlicher Bezahlung der Restanz würden die Inkassospesen für die vielen Raten zu hoch.

Für die Festsetzung der Kreditfrist sind ähnliche Gesichtspunkte maßgebend wie bei der Anzahlung. Sie bewegt sich normalerweise zwischen 6 und 24 Monaten. Bei Fabrikaten, die nur eine kurze Gebrauchsdauer aufweisen oder stark der Mode unterworfen sind (Damenkleider usw.), ist die Kreditfrist kurz. Bei Gegenständen mit langer Lebensdauer finden wir eine Verteilung der einzelnen Raten bis auf zwei Jahre. Mit solch großen Kreditfristen werden vor allem Möbel usw. verkauft. Seltener werden Kreditfristen von drei Monaten und ausnahmsweise Fristen bis zu drei Jahren gewährt.

Beim Abzahlungsgeschäft müssen wir bezüglich der beim Verkauf vorzunehmenden Sicherungen zwei verschiedene Gruppen unterscheiden: Die *Verbrauchsgüter*, wie Kleider, Schuhe usw. und die *Gebrauchsgüter*, wie Möbel, Radios, Eisschränke usw.

Bei beiden Gruppen wird in der Regel vor dem Verkauf eine Auskunft über die Zahlungsfähigkeit des Kunden eingeholt. Es werden dabei entweder Informationen durch Auskunfteien oder durch eigenes Personal eingezogen. Da, wo es sich um kleinere Beträge handelt, stellen aber viele Händler auf eine Selbstauskunft des Käufers ab.

Damit die Ware bis zur vollständigen Abzahlung im Besitze des Käufers bleibt, müssen sich die Käufer zudem schriftlich verpflichten, die gekauften Artikel vor der Bezahlung des ganzen Betrages nicht an Dritte zu veräußern.

Bei den Gebrauchsgegenständen kommen noch weitere Sicherheits-

maßnahmen dazu. So muß sich der Käufer verpflichten, die Gegenstände vor der Bezahlung nicht auszuleihen oder an Dritte zu vermieten. Ferner wird meist beim Betreibungsamt am Wohnort des Käufers der Eigentumsvorbehalt vorgemerkt. Dadurch kann der Händler erreichen, daß der Käufer erst dann Eigentümer wird, wenn der ganze Verkaufspreis bezahlt ist. Der Eigentumsvorbehalt muß vor der Lieferung eingetragen werden, damit er bereits bei der Übergabe der gekauften Fabrikate Gültigkeit hat.

Nach dem OR ist für die Eintragung entweder ein Kaufvertrag mit der Unterschrift des Käufers erforderlich, oder es müssen – was wohl weniger häufig vorkommen dürfte – beide Parteien zum Registerführer gehen.

Weil beim Wohnortswechsel der Eigentumsvorbehalt am neuen Orte innerhalb Monatsfrist wieder eingetragen werden muß, unterlassen die Firmen, um Kosten zu verhüten, vor allem bei kleineren Beträgen vielfach, den Eigentumsvorbehalt einzutragen.

Der Eigentumsvorbehalt schließt bekanntlich das Retensionsrecht des Wohnungsvermieters nicht aus. Deshalb behalten sich die Händler meist das Recht vor, dem Vermieter vom Eigentumsvorbehalt Kenntnis zu geben. Damit der verkaufte Artikel nicht als Retensionsstück zurückbehalten werden kann, ist auch hier die Mitteilung vor der Übergabe des Gegenstandes an den Käufer notwendig. Erfolgt diese erst später, so haftet die auf Abzahlung verkaufte Ware für die bis zum nächsten Kündigungstermin laufenden Mietzinse.

Da bei einem Wohnungswechsel der neue Vermieter ebenfalls orientiert werden muß, haben sich die Käufer zu verpflichten, einen allfälligen Wohnungswechsel eine bestimmte Zeit vor dem Umzug dem Händler mitzuteilen. Weil diese Meldung aber vom Käufer vielfach vergessen wird, unterlassen es die Firmen häufig, den neuen Vermieter vom Eigentumsvorbehalt in Kenntnis zu setzen.

Bei Fabrikaten, die leicht gestohlen werden können, wie bei Velos, Rollern usw., wird beim Kauf eine Diebstahlversicherung abgeschlossen. Ebenso verhält es sich mit Gegenständen, die u. U. verbrennen könnten. Bei Möbeln wird z. B. meist der Abschluß einer Brandversicherung verlangt. Dies sind alles Maßnahmen, die dafür sorgen sollen, daß der Käufer im Schadensfalle nicht ganz ohne Mittel sein würde.

Bezüglich der Vermögensbeanspruchung stellen wir fest, daß auch beim Verkauf mit Abzahlung für die Zeit der Kreditgewährung Ver-

mögen beansprucht wird. Für das Geschäft entstehen also wiederum Zinskosten. Diese Zinskosten werden hier aber meist zusammen mit den andern Kosten dem Käufer überwälzt. In solchen Fällen ist es deshalb wie bei den andern organisierten Kreditgewährungen. Den Kosten, die durch die Teilzahlungsverkäufe verursacht werden, stehen Vermögenszugänge gegenüber, die mindestens gleich groß sein sollten.

Wenn wir den Zuschlag in Prozente umrechnen, so beträgt dieser – ohne die Kosten für die Eintragung des Eigentumsvorbehaltes – je nach der Kreditdauer 6–12% des Verkaufspreises. Selbstverständlich darf hier, wie übrigens beim Verkauf mit Gewährung eines über die normalen Zahlungsbedingungen hinausgehenden Zahlungszieles, der Zuschlag nicht als Basis für die Berechnung des Jahreszinses genommen werden.

Es handelt sich hier nicht bloß um die Zinskosten. Im Zuschlag sind auch alle andern Kosten, die durch die Kreditgewährung entstehen, enthalten. So finden wir hier außer den Zinsen Risikoprämien, Kosten der Kontrollarbeiten, Inkassospesen usw. Weg fällt aber der Zuschlag für den Anreiz zur Barzahlung (Skonto), weil ja durch diese Verkaufsmöglichkeiten gerade die Kundschaft herangezogen werden soll, die nicht gegen Barzahlung oder innerhalb der branchenüblichen Zahlungskonditionen einkaufen kann.

In der Praxis ist es vielfach so, daß z. B. bei einem Teilzahlungsverkauf, bei dem sechs Monate Kredit gewährt wird, der Zuschlag nicht einfach die Hälfte des Zuschlages von einem Abzahlungsverkauf mit zwölf Monaten Kredit beträgt. So werden beispielsweise bei einem Kreditbetrag von Fr. 400.– bei einer Kreditdauer von zwölf Monaten 11% oder Fr. 44.– berechnet. Bei einer sechsmonatigen Dauer dagegen beträgt der Zuschlag nicht 5,5% oder Fr. 22.–, sondern 7% oder Fr. 28.–.

Der Grund dafür liegt darin, daß das Abzahlungsgeschäft mit einer Reihe von Kosten verbunden ist, die nicht von der Kreditdauer, sondern einfach von der Tatsache abhängen, daß ein Teilzahlungsverkauf vorliegt. Auch die Höhe des Kredites hat auf diese Kosten nicht immer Einfluß. Zu diesen Kosten gehören u. a. die Arbeitskosten und Spesen für die Eintragung des Eigentumsvorbehaltes, für die Benachrichtigung des Vermieters usw.

Diese Variation macht sich nicht nur durch die verschiedene Höhe der Zuschläge bei ungleichen Laufzeiten bemerkbar; gelegentlich findet man sogar Abweichungen für Kredite mit gleicher Laufzeit,

aber mit andern Kredithöhen vor. Der Unterschied besteht darin, daß größere Kredite mit niedrigeren Zuschlägen belastet werden. So berechnet z. B. ein Institut für einen Kredit von zwölf Monaten in der Höhe von Fr. 400.– 11%, während es für einen Kredit von zwölf Monaten und Fr. 1000.– nur 10% verlangt.

Heute werden sehr viele Gegenstände auf Abzahlung verkauft; ausgenommen sind einzig die sog. Luxusartikel und die Verbrauchsgüter. Dabei ist aber zu beachten, daß die Abgrenzung bei den Luxusgütern nicht leicht ist. Ein Kühlschrank z. B. bedeutet für manche Leute Luxus, während er auf der andern Seite für viele ein unentbehrliches Gut geworden ist. Auch über die Frage ob Parfum oder Bijouterie Luxus sei oder nicht, dürften die Meinungen stark auseinandergehen.

Auf dem zur Illustration folgenden Verzeichnis eines Warenhauses in der Schweiz, das sämtliche Artikel, die bei ihm mit Ratenzahlungen gekauft werden können, anführt, ist ersichtlich, daß dieses Geschäft die letztgenannten Artikel offenbar nicht als Luxus betrachtet.

Nach dem Verzeichnis dieses Warenhauses können folgende Artikel auf Abzahlung gekauft werden:

Allwettermäntel für Damen
Allwettermäntel für Kinder
Allwettermäntel für Herren
Aluminiumwaren
Angel- u. Fischereigeräte
Ansteckblumen
Apparate, elektrische

Badeartikel
Bänder
Baumwollstoffe
Bebé-Ausstattungen
Beleuchtungsartikel
Berufskleidungen
Bestecke
Bettfedern
Bettumrandungen
Bettwaren
Bijouterie
Bilder
Blechwaren
Blumenzwiebeln
Blusen
Bücher
Büromaterial
Bürstenwaren

Chaiselongue-Decken
Cocosläufer
Corsets

Damenhüte
Damenkleiderstoffe
Damenkleidung
Damenkostüme
Damenkragen
Damenmäntel
Damensportbekleidung
Damenstrickwaren
Damentaschen

Damenwäsche
Dekorationsstoffe
Divandecken

Echarpen
Eisenmöbel
El. Bedarfsartikel
El. Küchenuhren
El. Rasierapparate
Email- u. Eisenwaren

Faltboote
Federdecken
Federkissen
Fischereigeräte
Fotoapparate und Zubehör
Frottierwaren
Futterstoffe

Galanterie
Gardinen
Gartenmöbel
Gartenschirme
Gartenwerkzeuge
Girl-Kleidung
Glaswaren
Glühlampen
Grammophone
Grammophonplatten
Gummipelerinen für Kinder

Handarbeiten
Handschuhe für Herren
Handschuhe für Damen
Handschuhe für Kinder
Haushaltungsartikel
Haus- und Küchengeräte
Heizkissen

Herrenhemden
Herrenhüte
Herrenkleiderstoffe
Herrenkonfektion
Herren-Modeartikel
Herren-Sportkonfektion
Herren-Unterwäsche
Hobelbänke
Holz- und Korbwaren
Hausdresses für Kinder
Hausdresses für Damen
Hausdresses für Herren

Innendekorationen

Jünglingskonfektion
Jupes

Kamelhaardecken
Keramik
Kinderbetten
Kinderhüte
Kinderkleider
Kindermäntel
Kindermöbel
Kinderpullover
Kindersportkleidungen
Kinderstrickwaren
Kinderunterwäsche
Kinderwagen
Kleinlederwaren
Knabenkleider
Koffern
Korbmöbel
Krampfadernstrümpfe
Kristallwaren
Küchenmöbel
Küchenuhren
Kühlschränke

Lampen
Ledergürtel
Linoleum

Mappen
Maschinenteppiche
Matratzen
Mercerie
Messerwaren
Möbel
Morgenröcke

Nickelwaren

Orientteppiche

Pantoffeln
Papeterie
Papierwaren
Pelzwaren
Photoapparate
Plasticstoffe
Polstermöbel
Porzellan

Rasenmäher
Rasierartikel
Regenmäntel für Damen
Regenmäntel für Herren
Regenmäntel für Kinder
Reinigungsartikel
Reiseartikel

Samen
Sandaletten
Sanitätsartikel
Schirme
Schlafsäcke
Schulartikel
Schüleretuis
Schultornister u. Mappen
Schürzen
Seidenstoffe
Ski
Socken für Herren
Spiegel
Spielwaren
Spitzen
Spitzen- und Stickereistoffe
Sportartikel
Sportbekleidung
Sportschuhe
Sportstrümpfe
Staubsauger
Steingutgeschirr
Steppdecken
Stoffe für Bekleidung
Stoffe für Dekorationen und Polstermöbel

Stoffunterwäsche
Strickwaren für Damen
Strümpfe für Damen
Strümpfe für Herren
Stubenwagen

Taschen
Taschentücher
Teppiche
Tischdecken
Toilettenartikel
Trikotkleider
Trikotunterwäsche für Damen
Trikotunterwäsche für Herren
Trikotunterwäsche für Kinder
Turnschuhe

Uhren
Umzugsartikel

Velozubehör
Vorhänge
Vorhangschienen
Vorhangstoffe

Wachstuch
Wäsche-Aussteuern
Weißwaren am Meter
Weißwaren am Stück
Werkzeuge
Wolldecken
Wolle und Garne
Wollstoffe

Zelte

Zum Schlusse dieses Abschnittes möchten wir noch eine spezielle Art der Abwicklung von Abzahlungsgeschäften erwähnen. Es handelt sich um den Verkauf von Radioapparaten mit Hilfe von Geldautomaten.

Der Unterschied gegenüber den sonst üblichen Methoden liegt in der Art und Weise der Entrichtung der Raten und in der Anzahlung. Um Käufer als Kunden gewinnen zu können, denen selbst eine periodische Bezahlung der Raten Schwierigkeiten macht, werden Radioapparate auf Abzahlung verkauft, bei denen die Käufer die Geldbeträge in einen an den Radio montierten Geldautomaten werfen können. Dadurch wird den Käufern ermöglicht, die Bezahlung der Raten auf eine längere Zeitdauer zu verteilen. Der Automat ist dabei so mit dem Radio verbunden, daß er bis zur Bezahlung des Kaufpreises nur dann eine bestimmte Zeit eingeschaltet werden kann, wenn eine bestimmte Münze in den Automaten geworfen wird. (Meist Fr. –.20 für eine Spieldauer von etwa 45 Minuten.) Der Geldautomat wird jeweilen erst nach der vollen Bezahlung vom Radioapparat entfernt.

Diese Methode hat aber zur Folge, daß im Unterschied zu den übrigen Abzahlungsverkäufen das Geld geholt, also vom Händler einkassiert werden muß. Dies und der Unterhalt der Automaten verursachen natürlich zusätzliche Kosten. Sie machen sich dadurch bemerkbar, daß zu den üblichen Zuschlägen beim Abzahlungsgeschäft für jeden Monat Kredit weitere Zuschläge von mindestens $^1/_4$ bis maximal $^3/_4$% des Verkaufspreises dazukommen. Für den Zuschlag spielt die Entfernung vom Geschäfte eine wichtige Rolle.

Während bei allen uns sonst bekannten Abzahlungsverkäufen meistens eine Anzahlung verlangt wird, kommen hier sogar Verkäufe ohne Anzahlung zustande. Immerhin dürften dies Ausnahmen sein. Damit der Kunde sich nicht ohne einen Rappen auszugeben einen Apparat be-

schaffen kann, wird i. d. R. doch eine bescheidene Anzahlung verlangt. Sie ist häufig nur so hoch wie die Luxussteuer des Radios. Mit dieser Anzahlung können die Händler gleichzeitig zwei Ziele erreichen: Sie können die Kaufinteressenten vom Kauf abhalten, die nicht über den Betrag der Anzahlung verfügen. Außerdem wird durch die Anzahlung – selbst wenn sie klein ist – das Interesse des Käufers, den Apparat tatsächlich zu erwerben, sehr stark gefördert. Die Gefahr, daß der Käufer nachträglich zurücktritt, ist ohne Anzahlung viel größer.

Die Kreditfrist bewegt sich hier ebenfalls zwischen 6 und 24 Monaten. Ein Geschäft ermöglicht seinen Kunden auf die folgende Weise von dieser Frist abzuweichen: Wenn bei der periodischen Leerung des Automaten weniger als der vereinbarte Betrag in der Kasse ist, muß die Differenz nicht sofort nachbezahlt werden; umgekehrt wird der Betrag – wenn zuviel in der Kasse ist – auch nicht zurückbezahlt. Der zuviel einbezahlte Betrag wird dem Käufer gutgeschrieben. Wird so der Radio vor Ablauf der Frist bezahlt, wird ein Abzug vom Verkaufspreis gemacht. Dieser Abzug beträgt Fr. 5.– pro Monat. Ähnlich verhält es sich, wenn der Käufer den Radio später abzahlt. Dort wird für jeden Monat Verspätung ein Zuschlag von Fr. 5.– erhoben.

3. Kaufmiete

Das Abzahlungsgeschäft weist nach Ansicht vieler Käufer und Verkäufer gewisse Nachteile auf.

So haben es die Käufer meist nicht besonders gern, daß zur Sicherstellung des verkauften Gegenstandes nicht nur der Eigentumsvorbehalt eingetragen werden muß, sondern auch der Vermieter der Wohnung davon in Kenntnis gesetzt wird. Als weiterer Mangel wird etwa noch erwähnt, daß der Käufer nicht immer genügend Zeit habe, um den Gegenstand vor dem Kauf richtig ausprobieren und prüfen zu können.

Diesen beiden Mängeln wird durch eine weitere Art der Absatzfinanzierung, durch die Kaufmiete, abgeholfen.

Bei der Kaufmiete stellt ein Lieferant einem Interessenten gegen Entrichtung einer bestimmten Miete einen Gegenstand zur Verfügung und zwar so, daß der Mieter, wenn er nicht vom Vertrag zurücktreten will, durch Bezahlung der vereinbarten Mieten den Gegenstand zu Eigentum übernehmen kann.

Es handelt sich hier also um einen Mietvertrag, der nach Bezahlung der vereinbarten Anzahl Mietzinse in einen Kaufvertrag umgewandelt wird. Die Zinsen werden in diesem Fall als Abzahlung betrachtet.

Durch dieses Vorgehen werden die beiden beim Teilzahlungsgeschäft erwähnten Nachteile umgangen. Weil es sich hier um Miete handelt, bleibt der Gegenstand ohne Eintragung des Eigentumsvorbehaltes Eigentum des Vermieters. Der Wohnungsvermieter erhält hier bloß die Nachricht, daß es sich um einen vermieteten und nicht um einen auf Abzahlung verkauften Gegenstand handelt.

Was die Rücktrittsmöglichkeiten anbelangt, verhält es sich bei der Vermietung folgendermaßen: Paßt dem Mieter der Gegenstand nicht, so kann er unter Einhaltung der vertraglich abgemachten Frist kündigen; er braucht also keinen Kauf zu tätigen. Wird beim Abzahlungsverkauf der Vertrag vom Käufer unterzeichnet, so muß dieser den Gegenstand erwerben.

In der Praxis werden die Mietverträge so abgefaßt, daß entweder erst nach Ablauf einer bestimmten Frist beiden Parteien das Recht der Kündigung zusteht oder auch jederzeit. Im letzten Fall muß die vereinbarte Kündigungsfrist eingehalten werden.

Weil es sich hier um eine Miete handelt, hat der Mieter aber nach der Kündigung keinen Anspruch auf eine Teilrückvergütung seiner Bezahlungen. Um zu verhindern, daß der Vermieter kurz vor Bezahlung des letzten Mietzinses kündigt und damit den Übergang des Eigentums vom Vermieter an den Mieter verunmöglicht, wird im Vertrag zugleich vereinbart, daß der Mieter das Recht hat, den Gegenstand durch Bezahlung der Differenz zwischen den bereits bezahlten Mieten und dem vereinbarten Verkaufspreise auch innerhalb einer bestimmten Frist nach erfolgter Kündigung noch zu Eigentum erwerben könne.

Um nachträgliche Differenzen zu vermeiden, wird vielfach in den Verträgen erwähnt, daß beim Kauf für die Frage, ob der Gegenstand vertragsgemäß geliefert worden sei oder nicht, der Zustand des Gegenstandes im Zeitpunkt des Beginns der Miete maßgebend sei. Dadurch sichert sich der Vermieter gegen den Einwand, daß der Gegenstand beim Kauf – wegen des bereits erfolgten Gebrauchs während der Zeit der Miete – nicht mehr neu sei.

Bei der Abfassung der Mietverträge ist stets darauf zu achten, daß Miete und Kauf – selbst wenn sie im Vertrag aufgeführt sind – genau auseinandergehalten werden. Sobald Bestimmungen aufgenommen werden, die mit einem Mietvertrage nicht vereinbar sind, nimmt der Gesetzgeber einen simulierten Abzahlungsverkauf an. Dies bewirkt, daß wegen der nicht erfolgten Eintragung des Eigentumsvorbehaltes

der Gegenstand bereits bei Übergabe Eigentum des Käufers geworden ist.

In der Regel wird als Wert nicht der Verkaufspreis, sondern der Preis inklusive alle für die Zeit der Vermietung entstehenden Kosten angeführt. Zugleich wird im Vertrag meist noch die Vergütung des Verzugszinses geregelt, wenn der Mieter die Bezahlung der einzelnen Raten nicht genau einhält. Hier wird der Mieter ebenfalls verpflichtet, den Gegenstand während der Dauer der Miete gegen eventuelle Schäden, wie Feuer, Diebstahl usw., zu versichern; ferner muß er für den Unterhalt aufkommen. Die Vermieter lassen sich zuweilen bescheinigen, daß der Gegenstand während der Dauer der Miete weder veräußert, verpfändet noch weitervermietet werden darf.

Die Bezahlung der ersten Miete muß meistens bei der Übergabe des gemieteten Artikels erfolgen.

Mit der Vermögensbeanspruchung verhält es sich gleich wie beim Abzahlungsgeschäft. Wie die Raten beim Abzahlungsgeschäft enthalten die Mieten ebenfalls einen bestimmten Betrag, der als Abzahlung aufgefaßt werden kann. Nur so ist es möglich, daß der Gegenstand nach Ablauf einer bestimmten Zeit den Eigentümer wechseln kann. Die Kaufmiete wäre nur dann dem Abzahlungsgeschäft nicht gleichzusetzen, wenn die Mieten zusammen den Betrag des Gegenstandes und der dadurch verursachten Kosten erst decken würden, wenn der Gegenstand nicht mehr gebrauchsfähig wäre.

Die Zinsen und die übrigen Kosten werden also bei der Kaufmiete durch einen entsprechenden Betrag, der in der Miete einkalkuliert ist, gedeckt.

Wenn der Mieter kündigt und vom Kaufsrecht keinen Gebrauch macht, sollte dem Vermieter ebenfalls kein Schaden entstehen. Für die Zeit der Beanspruchung oder des Gebrauches des Gegenstandes durch den Mieter nimmt die Firma die Mietzinsen ein. Die vereinnahmten Zinsen werden zusammen mit dem zurückgenommenen Gegenstand ausreichen, um die Kosten ganz zu decken. Den zurückgenommenen Gegenstand kann ja der Händler – eventuell nach einer Revision – unter Festsetzung eines neuen Preises entweder verkaufen oder mit Hilfe der Kaufmiete abzusetzen versuchen.

4. Valutaverkauf

Eine spezielle Art von Absatzfinanzierung stellt der Valutaverkauf dar.

Fabrikanten, deren Fabrikate Saisonschwankungen stark ausgesetzt sind – z. B. die Velo-, Spielwaren- und Sportartikelbranchen – gewähren den Wiederverkäufern in der toten Saison länger Kredit. Sie suchen so einen regelmäßigeren Absatz und eine regelmäßigere Beschäftigung zu erzielen, ohne in den stillen Zeiten auf Lager zu arbeiten.

Wir sprechen dann von einem Valutaverkauf, wenn z. B. ein Fahrradfabrikant auf der Rechnung für den Beginn der üblichen Zahlungsfristen ein späteres Datum als den Liefertermin einsetzt.

Ein Valutaverkauf liegt in der Praxis z. B. vor, wenn ein Veloproduzent einem Velohändler anfangs Dezember Velos verkauft und auf der Rechnung vermerkt: Valuta 1. März.

Der Valutavermerk will sagen, daß erst von diesem Tage an die normalen Zahlungskonditionen in Kraft treten. Wenn daher z. B. die Zahlungskonditionen lauten: Bar 2% Skonto, 60 Tage netto, so heißt dies, daß beim Valutaverkauf die Zahlungsbedingungen erst vom 1. März an in Kraft treten. Der Fahrradhändler hat dann immer noch die Möglichkeit, am 1. März bar, unter Abzug von 2% Skonto, oder erst nach 60 Tagen netto zu bezahlen.

Wir stellen fest, daß auch hier während der Zeit der Kreditgewährung Zinskosten entstehen. Mit dem Inkrafttreten der branchenüblichen Zahlungsbedingungen ist für uns der Fall erledigt. Räumt dagegen der Fabrikant dem Käufer zur Frist beim Valutaverkauf für die Bezahlung der Rechnung einen weiteren Zahlungstermin ein, so haben wir es mit einem der auf Seite 30-32 genannten Kredit zu tun, mit entsprechenden Kosten.

Für die Zeit des Valutaverkaufes dagegen, also vom 1. Dezember bis 1. März, entstehen Zinskosten, denen kein entsprechender Erlös gegenübersteht. Ein Geschäft, das Kredite in Form von Valutaverkäufen gibt, gewährt nämlich diese Zahlungsfristen ohne Erhöhung der Verkaufspreise der auf diese Weise verkauften Artikel.

Trotzdem möchten wir hier aber von einer organisierten Kreditgewährung sprechen. Betrachten wir die Auswirkungen des Valutaverkaufes auf die inneren Beziehungen der Unternehmung, stellen wir folgendes fest: Ein Geschäft wird – wenn es über die erforderlichen Geldmittel verfügt – in die Lage versetzt, das ganze Jahr hindurch ziemlich gleichmäßig zu fabrizieren. Trotz der verschiedenen Schwankungen in der Abnahme ist es aber nicht genötigt, für die «ruhigen Verkaufszeiten» zusätzliche Räumlichkeiten zu reservieren,

um die Fabrikate bis zum Saisonbeginn zu lagern. Durch den Valutaverkauf werden also die Kosten der Lagerhaltung verkleinert. Wenn wir uns zudem noch erinnern, daß Fabrikate auf Lager zum Betriebsvermögen gehören und durch die Lagerung Zinskosten entstehen, ergibt sich, daß durch den Valutaverkauf einzig eine Kostenverschiebung stattfindet. An Stelle der Zinskosten für die gelagerten Fabrikate in der eigenen Firma entstehen nun Zinskosten für die mit dem Valutaverkaufe verbundene Kreditgewährung der Verkaufsfirma. Wenn man eine Lagerung während der stillen Zeit in den Kosten vorsieht, sind auch die Zinskosten für die Gewährung des Valutaverkaufes im Preise berücksichtigt. Allerdings könnten die zusätzlichen Lagerräume eingespart werden, wenn man zum Valutaverkauf übergeht. Die Preise der Fabrikate, für die normale Zahlungskonditionen gewährt werden, und für solche, die durch Valutaverkauf abgesetzt werden, sind in der Praxis die gleichen.

II. Indirekte Absatzfinanzierung

Wie bereits in der Einleitung erwähnt, können wir sie in zwei Teile gliedern, nämlich in die indirekte konstante und in die indirekte temporäre Absatzfinanzierung. Die indirekte temporäre Absatzfinanzierung kommt häufiger vor, als man schlechthin annehmen könnte. Zu beachten ist, daß sie fast ausschließlich zwischen Lieferanten und Wiederverkäufern anzutreffen ist. Die Voraussetzung für die Gewährung von indirekten Krediten scheint überall da gegeben, wo für den Weiterverkauf von Fabrikaten Einrichtungen oder Anlagen notwendig sind, die relativ viel kosten.

Diese Krediterteilung erfolgt vielfach nur an Kunden und zwar mitunter verbunden mit Abnahmeverpflichtungen. Die Händler wollen sich dadurch sichern, daß die Wiederverkäufer auch wirklich ihre Artikel kaufen und weiterverkaufen.

Kredite in Form von indirekter Absatzfinanzierung finden wir bei den Bierbrauereien und den Benzingesellschaften. Auch in andern Branchen, z. B. bei Weinlieferanten usw., kann man ebenfalls solchen Krediten begegnen.

A. Indirekte konstante Absatzfinanzierung

Indirekte konstante Absatzfinanzierung liegt – wie wir gesehen haben – vor, wenn ein Geschäft einem Kunden eine Einrichtung oder

einen Kredit zur Beschaffung einer Einrichtung zur Verfügung stellt, die dem Weiterverkauf der von der Kredit gewährenden Unternehmung verkauften Fabrikate dient.

Bei der indirekten konstanten Absatzfinanzierung braucht der Kunde für die Einrichtung keine Abzahlung zu leisten. Er hat hier nur eine Entschädigung für die Benützung der Einrichtung zu vergüten. Deshalb bleibt diese aber Eigentum der den Kredit gewährenden Unternehmung.

In der Praxis geht die Gewährung von Kredit in Form von indirekter konstanter Absatzfinanzierung meistens folgendermaßen vor sich: Die Firma schließt mit einem Kunden einen Vertrag ab, worin sich dieser verpflichtet, daß er für eine bestimmte Zeit ihre Fabrikate kauft. Der Lieferant seinerseits verpflichtet sich, dem Kunden eine Einrichtung zur Verfügung zu stellen, die er entweder selbst oder durch Dritte errichten läßt. Die Verpflichtung des Kunden kann soweit gehen, daß sich dieser bereit erklären muß, während der Dauer der Vereinbarung keine Konkurrenzfabrikate der gleichen Art zu kaufen und zu verkaufen, z. B. keine andere Benzinmarke. Der Raum für die Erstellung der Einrichtung wird normalerweise vom Kunden zur Verfügung gestellt.

Um dem Kreditgeber die nötige Sicherung zu gewähren, wird die Abmachung gelegentlich auch im Grundbuch als Dienstbarkeit eingetragen. Im Vertrag erfolgt noch die Regelung der Entschädigung, die der Kunde der Firma für den Gebrauch der Einrichtung zu vergüten hat.

Normalerweise muß sich der Kunde nicht verpflichten, eine bestimmte Mindestmenge von Fabrikaten zu kaufen; aber er erhält bei größerem Umsatz vielfach einen sogenannten Mengenrabatt.

Um zu prüfen, ob auch diese Art der Absatzfinanzierung eine Leistung des Lieferanten darstellt, müssen wir untersuchen, ob es sich bei der indirekten konstanten Absatzfinanzierung um Beteiligungen handelt oder nicht. Beteiligungen werden nämlich – wie *Walther* ausführt[31] – wohl zum Hauptvermögen, nicht aber zum Betriebsvermögen gezählt.

Unternehmungswirtschaftlich sprechen wir von einer Beteiligung, wenn damit eine horizontale oder vertikale Einflußnahme auf fremde Geschäfte verbunden ist. Eine solche Beteiligung kann in Geschäfts-

[31] Walther Alfred, Einführung in die Wirtschaftslehre der Unternehmung, 2. Band: Die Unternehmung, Zürich 1953, S. 79—81

anteilen oder Forderungen bestehen. *Walther* nennt sie *Konzernbeteiligungen*[32].

Zweifellos liegt bei der indirekten konstanten Absatzfinanzierung ebenfalls eine vertikale Krediterteilung vor. Obschon vielfach bei dieser Kreditgewährung Abmachungen über die Warenabnahme vereinbart werden, sind die Firmen sonst frei, d. h. es liegt kein Mitspracherecht von seiten des Kreditgebers vor. Auch sind diese durch die indirekte konstante Absatzfinanzierung nie am Geschäftsergebnis finanziell beteiligt. Deshalb dürfen wir nach unserer Meinung ihre Kredite nicht zu den Beteiligungen rechnen. Wie wir bereits früher gesagt haben, fassen wir die Krediterteilung als Leistung auf. Da nun die indirekte konstante Absatzfinanzierung ebenfalls eine Krediterteilung ist, betrachten wir diese ebenfalls als Leistung. Für diese Kredite wird daher Betriebsvermögen beansprucht; die daraus entstehenden Zinsen sind darum Kosten.

Vergleichen wir die direkte Absatzfinanzierung mit der indirekten konstanten Absatzfinanzierung, können wir feststellen, daß bei dieser die Kreditgewährung immer langfristig ist. Die Vermögensbeanspruchung ist daher meistens sehr groß. Es kommen hier außer den Zinsen noch weitere recht bedeutende Kosten, wie Abschreibungen usw. dazu. Deshalb wollen wir uns bei der Darstellung dieser Art von Absatzfinanzierung nicht nur mit der Vermögensbeanspruchung, sondern auch mit den übrigen Kosten befassen.

Wir halten uns an ein Zahlenbeispiel: In Anlehnung an *Schrauder*[33] nehmen wir an, eine Benzingesellschaft richte einem Kunden unter Abschluß eines fünfjährigen Vertrages eine Tankanlage im Werte von Fr. 4500.– und eine Ausschankanlage im Werte von Fr. 3000.– ein. Die Lebensdauer der Tankanlage sei 20 Jahre, die der Ausschankanlage 10 Jahre. Der kalkulatorische Zins betrage 4% und die Unterhaltskosten – die die Firma ebenfalls übernimmt – Fr. 150.– pro Jahr.

Da anzunehmen ist, daß der Kunde und der Lieferant nach Ablauf von fünf Jahren den Vertrag nicht kündigen werden, rechnen wir die Abschreibungskosten nach der geschätzten Lebensdauer und nicht nach der Vertragsdauer. Der Vertrag wird wahrscheinlich weiter gehen, weil der Kunde ein Interesse hat, seine Kundschaft mit mög-

[32] Walther Alfred, Einführung in die Wirtschaftslehre der Unternehmung, 2. Band: Die Unternehmung, Zürich 1953, S. 81

[33] Vergl. Schrauder Otto, Kosten und Margen des Benzinverkaufes, Diss. Bern 1950, S. 37 u. f.

lichst gleichen Fabrikaten zu bedienen. Darin liegt der Vorteil der indirekten konstanten Absatzfinanzierung. Hat man einmal einen Kunden gewonnen, so ist anzunehmen, daß man ihn längere Zeit behalten kann. Dies ist besonders bei einem Markenartikel der Fall, wie z. B. beim Benzin.

Die Kosten für das Unterhalten dieser Anlage gestalten sich für die Lieferantenfirma folgendermaßen:

Jährliche Abschreibung:

a) 5% von Fr. 4500.— ..... Fr. 225.—
b) 10% von Fr. 3000.— ..... Fr. 300.—

Zinskosten:

4% vom halben Anschaffungswert, d. h. von Fr. 3750.— ... Fr. 150.—

Unterhaltskosten: ..... Fr. 150.—
Total ..... Fr. 825.—

Wie steht es nun mit der Vergütung dieser Kosten durch den Kunden? Das Geschäft hat zwei verschiedene Möglichkeiten:

1. Es kann dem Kunden diese tatsächlichen Kosten periodisch verrechnen.
2. Die Firma kann auf den Verkaufspreis einen Zuschlag erheben und diesen für die Deckung der Kosten der indirekten konstanten Absatzfinanzierung verwenden.

So erfolgt dies bei einer Gesellschaft im Benzinhandel. Hier hat der Kunde, wenn er eine Tank- und Ausschankanlage der Lieferantenfirma benützt, um Benzin zu verkaufen, pro gekauften Liter 0,5 Rp. zu vergüten. Bei einem täglichen Verkauf von 453 Litern würden die Kosten, welche der Gesellschaft für eine Anlage in diesem Ausmaße entstanden sind, gedeckt. Selbstverständlich haben nun nicht alle Kunden tägliche Benzinbezüge oder Verkäufe von 453 Litern. Es ist deshalb anzunehmen, daß bei einer solchen Vergütung die Kosten nicht bei jedem Klienten durch entsprechende Einnahmen ausgeglichen werden können. Die Kosten der indirekten konstanten Absatzfinanzierung müssen daher durch den Eingang sämtlicher Zuschläge aus dem Verkaufe gedeckt werden.

B. Indirekte temporäre Absatzfinanzierung

Bei der indirekten temporären Absatzfinanzierung stellt eine Firma einem Kunden Geld vorübergehend zur Verfügung, die dieser entweder für die Beschaffung von Anlagen und Einrichtungen oder als Betriebskredit verwenden kann. Es handelt sich aber hier nicht wie bei der direkten Absatzfinanzierung um Gewährung von Zahlungserleichterungen beim Kauf von Fabrikaten, sondern um Zurverfügungstellung von Geld, und zwar unabhängig von einem Warenverkaufe.

Bezüglich der Verwendungsart besteht nach unserer Ansicht ein wichtiger Unterschied zwischen den beiden indirekten Absatzfinanzierungsarten. Während beispielsweise durch die indirekte konstante Absatzfinanzierung nur Einrichtungen oder Anlagen beschafft werden können, verwendet man die indirekte temporäre Absatzfinanzierung in der Praxis auch als Betriebskredite. Der Grund dafür liegt wohl im Charakter der beiden Kredite; der erste ist langfristig, während der zweite nur kurzfristig vorkommt.

Es lassen sich hier für die Rückzahlung dieser Kredite zwei verschiedene Methoden feststellen: Der Kunde kann entweder den Betrag durch periodische oder durch einmalige Zahlungen zurückerstatten, oder es kann der Betrag wiederum in Form der Erhebung eines Zuschlages auf den Verkaufspreis der von der Firma an den Kunden verkauften Waren bezahlt werden.

Dabei wäre aber erforderlich, daß der Kunde sich zu einer Mindestabnahmemenge pro Periode verpflichten muß. Wird mehr als dieser Minimalbetrag bezogen – sind also die Rückzahlung und die Kosten pro Periode bereits bezahlt – bleibt es in der Regel der Bezugsfirma frei, bis zum Ablauf der Periode die weiteren Fabrikate mit oder ohne Zuschlag für die indirekte temporäre Absatzfinanzierung zu beziehen. Im ersten Fall müßte dieser Betrag selbstverständlich ganz als Rückzahlung für den Kredit verwendet werden.

Wenn die indirekte temporäre Absatzfinanzierung als provisorisches Mittel für die Geldbeschaffung zum Zwecke des Um- oder Ausbaues verwendet wird, erfolgt für die Dauer der Kreditgewährung gelegentlich Sicherstellung durch Errichtung von Hypotheken. Selbstverständlich bilden diese aber nicht eine besonders große Sicherheit, weil sie meist in höheren Rängen sind.

Auch diese Krediterteilung wird von uns als zusätzliche Leistung

betrachtet. Daher wird hier für die Gewährung solcher Leistungen ebenfalls Betriebsvermögen beansprucht.

Sowohl bei der Kreditgewährung in Form von indirekter konstanter Absatzfinanzierung als auch bei der temporären Absatzfinanzierung kann der Zins zusammen mit den Kosten den Kunden belastet werden. In diesem Fall würden den Geschäften, die solche Kredite gewähren, gesamthaft gesehen keine Verluste entstehen. Den Kosten würden nämlich entsprechende Einnahmen gegenüberstehen.

DRITTER TEIL

FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN

I. Allgemeines

Aus den bisherigen Ausführungen haben wir ersehen können, daß Verkäufe mit Hilfe von Absatzfinanzierung – sei es direkte oder indirekte – sehr viel Geld beanspruchen.

Zur Illustration bringen wir verschiedene Beispiele, aus denen der durch Bar- bzw. Kreditverkäufe bedingte Geldbedarf ersichtlich ist. Wir stellen uns vier Firmen vor. Die erste verkauft nur gegen bar; die zweite nur gegen Gewährung branchenüblicher Kredite mit einer Dauer von einem Monat. Die dritte und vierte Firma verkaufen die Waren mit Hilfe von direkter organisierter Absatzfinanzierung; die eine durch Gewährung einer über die normalen Zahlungskonditionen hinausgehenden Kreditfrist, die andere durch Gewährung von Teilzahlungen.

Weil diese Geschäfte Vorräte haben müssen, nehmen wir an, daß sie zu Beginn der Tätigkeit Waren im Werte von Fr. 18000.– kaufen. Nachher wird das Lager alle Monate durch neue Einkäufe im Werte von Fr. 9000.– auf den alten Stand gebracht. Diese Warenbezüge werden immer bar bezahlt. Der Umsatz ist bei allen vier Firmen als gleich groß vorausgesetzt und beträgt Fr. 12000.– pro Monat. Obwohl es in der Praxis nicht zutreffen würde, haben wir für alle vier Geschäfte gleich hohe Gemeinkosten angenommen. Diese betragen 15% des Verkaufspreises oder Fr. 1800.–, der Gewinn beträgt 10% oder Fr. 1200.– und der Beschaffungspreis 75% oder Fr. 9000.– pro Fr. 12000.– monatlichen Umsatz.

Bei der ersten Unternehmung handelt es sich – wie schon gesagt – um ein Geschäft, das nur gegen bar verkauft. Der Geldbedarf gestaltet sich hier wie folgt:

Barverkauf

Monat	*Ausgaben für Waren*	*Spesen*	*Total*	*Verkauf*	*Zahlungseingang* *Anzah-lung*	*Raten*	*Geld-bedarf*
			in Hundert Franken				
nach 1.	180	18	198	120	120		78
nach 2.	270	36	306	240	240		66
nach 3.	360	54	414	360	360		54
nach 4.	450	72	522	480	480		42
nach 5.	540	90	630	600	600		30
nach 6.	630	108	738	720	720		18
nach 7.	720	126	846	840	840		6
nach 8.	810	144	954	960	960		+ 6
nach 9.	900	162	1062	1080	1080		+18
nach 10.	990	180	1170	1200	1200		+30
nach 11.	1080	198	1278	1320	1320		+42
nach 12.	1170	216	1386	1440	1440		+54

Bei der zweiten Firma erfolgen alle Verkäufe mit Gewährung einer normalen Zahlungsfrist von einem Monat. Es handelt sich also nicht um Absatzfinanzierung, weil eine solche Kreditfrist zur Bezahlung im kaufmännischen Verkehr als durchaus normal angesehen wird.

Verkauf mit einem Monat Kredit

Monat	*Ausgaben für Waren*	*Spesen*	*Total*	*Verkauf*	*Zahlungseingang* *Anzah-lung*	*Raten*	*Geld-bedarf*
			in Hundert Franken				
nach 1.	180	18	198	120			198
nach 2.	270	36	306	240	120		186
nach 3.	360	54	414	360	240		174
nach 4.	450	72	522	480	360		162
nach 5.	540	90	630	600	480		150
nach 6.	630	108	738	720	600		138
nach 7.	720	126	846	840	720		126
nach 8.	810	144	954	960	840		114
nach 9.	900	162	1062	1080	960		102
nach 10.	990	180	1170	1200	1080		90
nach 11.	1080	198	1278	1320	1200		78
nach 12.	1170	216	1386	1440	1320		60
.	.	.	.	.	.		.
.	.	.	.	.	.		.
nach 17.	1620	306	1926	2040	1920		6
nach 18.	1710	324	2034	2160	2040		+ 6

Die dritte Unternehmung verkauft ihre Fabrikate mit Gewährung eines Zahlungszieles von 6 Monaten. Weil eine solche Kreditfrist durchaus nicht im Rahmen der normalen Kreditgewährungen liegt, handelt es sich hier um Absatzfinanzierung und zwar um direkte organisierte.

Verkauf mit Gewährung eines über die normalen Zahlungsbedingungen hinausgehenden Zahlungszieles

Monat	*Ausgaben für Waren*	*Spesen*	*Total*	*Verkauf*	*Zahlungseingang*		*Geldbedarf*
					Anzahlung	*Raten*	
			in Hundert Franken				
nach 1.	180	18	198	120			198
nach 2.	270	36	306	240			306
nach 3.	360	54	414	360			414
nach 4.	450	72	522	480			522
nach 5.	540	90	630	600			630
nach 6.	630	108	738	720		120	618
nach 7.	720	126	846	840		240	606
nach 8.	810	144	954	960		360	594
nach 9.	900	162	1062	1080		480	582
nach 10.	990	180	1170	1200		600	570
nach 11.	1080	198	1278	1320		720	558
nach 12.	1170	216	1386	1440		840	546
.	.	.	.	.		.	.
.	.	.	.	.		.	.
nach 57.	5220	1026	6246	6840		6240	6
nach 58.	5310	1044	6354	6960		6360	+ 6
nach 59.	5400	1062	6462	7080		6480	+18

Die vierte Firma verkauft alles gegen Abzahlung. Wir gehen dabei von folgenden Annahmen aus: Die Kunden müssen dem Geschäft bei Übergabe der Waren 20% anzahlen. Die Restanz wird in zehn Monatsraten zu je 8% des Verkaufspreises bezahlt. Der Bedarf an Geld gestaltet sich hier folgendermaßen:

Abzahlungsverkauf

Monat	*Ausgaben für Waren*	*Spesen*	*Total*	*Verkauf*	*Zahlungseingang* *Anzahlung*	*Raten*	*Total*	*Geldbedarf*
			in Hundert Franken					
nach 1.	180	18	198	120	24	—	24	174
nach 2.	270	36	306	240	48	9,6	57,6	248,4
nach 3.	360	54	414	360	72	28,8	100,8	313,2
nach 4.	450	72	522	480	96	57,6	153,6	368,4
nach 5.	540	90	630	600	120	96	216	414
nach 6.	630	108	738	720	144	144	288	450
nach 7.	720	126	846	840	168	201,6	369,6	476,4
nach 8.	810	144	954	960	192	268,8	460,8	493,2
nach 9.	900	162	1062	1080	216	345,6	561,6	500,4
nach 10.	990	180	1170	1200	240	432	672	498
nach 11.	1080	198	1278	1320	264	528	792	486
nach 12.	1170	216	1386	1440	288	624	912	474
	.	.	.	.	.	.	.	.
	.	.	.	.	.	.	.	.
nach 51.	4680	918	5598	6120	1224	4368	5592	6
nach 52.	4770	936	5706	6240	1248	4464	5712	+ 6

Vergleichen wir den Geldbedarf unserer vier Geschäfte, so stellen wir fest, daß dieser bei der ersten Firma am kleinsten ist. Er nimmt dort nach dem ersten Monat – wo er mit Fr. 7800.– am größten ist – beständig ab. Bereits nach dem 8. Monat hat der Händler mehr Geld, als er für den Umfang seiner Geschäftstätigkeit braucht. Der Geldbedarf nimmt hier so rasch ab, weil die Gewinne, die beim Verkauf gemacht werden, infolge der Barzahlung sofort realisiert werden können.

Schon weniger günstig verhält es sich im zweiten Beispiel. Der Geldbedarf ist allerdings auch dort im ersten Monat am größten. Er nimmt infolge der nach dem ersten Monat periodisch erfolgenden Zahlungen und den realisierten Gewinnen ebenfalls beständig ab. Wenn der Gewinn nach dem ersten Jahr in der Unternehmung gelassen wird, hat die Firma nach 18 Monaten mehr Geld als für den Geschäftsablauf erforderlich ist.

Bei den Geschäften, die mit Hilfe von Absatzfinanzierung verkaufen, ist der Geldbedarf nicht etwa im ersten Monat am größten. Er nimmt

vielmehr zuerst ständig zu, um erst später infolge der sich ansammelnden Gewinne abzunehmen.

Beim Verkauf mit einer Zahlungsfrist von 6 Monaten ist er nach dem fünften Monat mit Fr. 63 000.– am größten. Erst von da an nimmt er beständig ab. Wird hier der Gewinn ebenfalls im Geschäft gelassen, so hat die Firma erst nach dem 58. Monat mehr Geld, als für den Geschäftsumfang notwendig ist.

Ähnlich verhält es sich beim Abzahlungsgeschäft. Dort erreicht der Geldbedarf nach dem 9. Monat mit Fr. 50 040.– sein Maximum. Die Anzahlung und die monatlichen Abzahlungen bewirken, daß der Geldbedarf weniger hoch ist als beim Verkauf mit Gewährung eines über die normalen Zahlungskonditionen hinausgehenden Zahlungszieles. Die größere Kreditfrist seinerseits bewirkt aber, daß diese Firma nur sieben Monate früher, also nach dem 52. Monat, mehr Geld hat, als zur Ausübung des Geschäftes erforderlich ist. Wenn Gewinne verteilt werden, nimmt bei den letzten drei Firmen der Geldbedarf nach der Verteilung im Umfang der Gewinnausschüttung zu.

Wenn wir den Geldbedarf der vier Firmen miteinander vergleichen, sehen wir, daß er bei den Geschäften, die gegen Kredit verkaufen, bis 8mal größer sein kann als bei den Geschäften, die bar verkaufen. Im Vergleich zur Unternehmung, die einen Monat Kredit gewährt, beträgt der Unterschied immer noch das $2^1/_2$- bis 3fache des Geldbedarfes dieses Geschäftes.

Wenn ein Händler mit Hilfe von Krediten in Form von direkter und zusätzlicher indirekter Absatzfinanzierung verkauft, wird der Geldbedarf noch größer.

Wie wir im Verlauf unserer Untersuchung sehen werden, kann nur eine Art von Verkäufen mit Hilfe von Absatzfinanzierung den speziell eingerichteten Finanzierungsinstituten übergeben werden. Für die indirekte Absatzfinanzierung sind die Firmen – sofern ihre Mittel nicht dazu ausreichen – auf fremde Geldgeber angewiesen.

Für sehr viele Geschäfte, die die Abwicklung der Kreditgewährung nicht besonderen Finanzierungsinstituten übergeben können, weil die Art ihrer Verkäufe sich für eine solche Finanzierung nicht eignet, stellt die Geldbeschaffung zum Zwecke der Krediterteilung in Form der Absatzfinanzierung eine äußerst wichtige Frage dar.

Wir sehen uns deshalb veranlaßt, auf die Frage der Geldbeschaffung näher einzugehen und wollen darum in diesem Teil die Möglichkeiten der Beschaffung von Geldmitteln zum Zwecke der Absatzfinanzierung

darstellen. Zugleich wollen wir auch die Art der Abwicklung der Absatzfinanzierung durch speziell eingerichtete Finanzierungsinstitute zeigen.

Dabei ist bereits hier festzuhalten, daß nicht für alle Arten der Absatzfinanzierung mehrere verschiedene Möglichkeiten der Mittelbeschaffung bestehen.

Bei den Kreditverkäufen mit verschiedenen Möglichkeiten der Mittelbeschaffung oder der Möglichkeit der Übergabe an ein Finanzierungsinstitut dürften für den Entschluß, ob diese oder jene Art bevorzugt werden soll, immer mehrere Faktoren eine Rolle spielen.

Die Firmen haben die Wahl, ihre Kredite im Rahmen der bereits vorhandenen Mittel zu gewähren, die Kredithingabe durch Beschaffung von Geldmitteln bei Dritten zu vergrößern oder – bei einer Art der Absatzfinanzierung — diese den dafür eingerichteten Instituten zu übertragen.

Die Kreditgewährung aus eigener Kraft spielt in der Praxis nur eine sehr unbedeutende Rolle, so daß wir auf ihre nähere Behandlung verzichten können.

Was *Hallstein*[34] bei der Finanzierung von Abzahlungsgeschäften sagt, gilt nach unserer Meinung für die Mittelbeschaffung zum Zwecke der Absatzfinanzierung schlechthin: «Zur Feststellung der Art des im Bedarfsfall von der Unternehmung benötigten Kredites müssen wir von ihrer eigenen Kreditgewährung ausgehen.» Weiter sagt er: «Die passive Finanzierung muß der Aktiven entsprechen.» Mit anderen Worten heißt dies, daß bei einer kurzfristigen Kreditgewährung von Seite der Unternehmung für die Beschaffung von kurzfristigem Kredit gesorgt werden soll, während die Gewährung von langfristigem Kredit eben durch Aufnahme von langfristigem Kredit vor sich gehen sollte.

II. Finanzierung durch Aufnahme von Krediten

Als Kreditgeber für die Absatzfinanzierung kommen vor allem Banken in Frage. Sie machen die Zurverfügungstellung von Geld nicht von bereits getätigten Verkäufen abhängig und tragen dem Kreditbedürfnis der Geschäfte schlechthin Rechnung. Ob dieses Bedürfnis durch die Absatzfinanzierung oder aus irgend einem andern Grund entstanden ist, spielt meist eine sehr untergeordnete Rolle. Die Firmen können

[34] Hallstein Heinrich, Finanzierungs- und Risikoprobleme beim Absatz auf Teilzahlung, Frankfurt a. M. 1929, S. 15

sich deshalb bei diesen Geldinstituten Mittel sowohl für die direkte als auch für die indirekte Absatzfinanzierung beschaffen. Neben dem Bankkredit kommt auch der Lieferantenkredit in Frage.

A. Lieferantenkredit

Lieferantenkredit liegt vor, wenn ein Geschäft die gekauften Waren nicht bar bezahlt. Wenn der Käufer bereits beim Kauf über die entsprechenden Mittel verfügt, kann er diese bis zur Bezahlung anderweitig einsetzen. Falls er beim Kauf nicht über die entsprechenden Geldmittel verfügt, kann er so trotzdem Verkäufe mit Hilfe von Kredit in Form von Absatzfinanzierung durchführen, weil er die auf Kredit erworbenen Waren auf Kredit weiter verkaufen kann.

Da diese Gelder oder Waren nur kurzfristig zur Verfügung stehen, passen sie für die wenigsten Absatzfinanzierungsarten. Nicht geeignet sind sie jedenfalls für die indirekte Absatzfinanzierung; bei der direkten Absatzfinanzierung dürfte sich der Lieferantenkredit nur dann bewähren, wenn die Kreditfrist sehr kurz ist. Für die unorganisierten Kredite läßt sich der Lieferantenkredit ebenfalls nicht besonders gut verwenden, weil dort überhaupt keine Fristen bezüglich des Zahlungseinganges bekannt sind.

Abgesehen von der beschränkten Eignung spricht auch der Preis, der für den Lieferantenkredit bezahlt werden muß, gegen seine Verwendung für die Absatzfinanzierung. Der Lieferant, der mit Zahlungsziel verkauft, berücksichtigt bei der Festsetzung des Verkaufspreises alle mit dieser Verkaufsart zusammenhängenden Kosten. Daher kommt die Benützung des Lieferantenkredites sehr teuer zu stehen. Wird mit der in der Praxis vorkommenden Kondition, «zahlbar innert 30 Tagen 2% Skonto, 90 Tage netto» verkauft, so belaufen sich die Kosten für die Beanspruchung des Lieferantenkredites, umgerechnet auf ein Jahr, auf 12%.

B. Kontokorrentkredit

In Anlehnung an *Kaderli*[35] können wir sagen, daß ein Kontokorrentkredit dann vorliegt, wenn ein Geldgeber einem Geldnehmer gestattet, während einer normalerweise zeitlich nicht festgelegten Dauer, unter bestimmten Bedingungen bis zu einem zahlenmäßig umschriebenen

[35] Vergl. Kaderli Rudolph und Zimmermann Erwin, Handbuch des Bank-, Geld- Börsenwesens der Schweiz, Thun 1947, S. 326—327.

Betrag fortlaufend zu kreditieren, d. h. seinen Kredit zu Gunsten des Geldnehmers durch Verpflichtungen zu verwenden.

Wichtig für die Händler ist dabei, daß sie nicht bereits bei Eröffnung des Kredites sofort und einmalig über den ganzen Betrag verfügen müssen. Daher können sie bei größerem Geschäftsumfang und daraus entstehendem erhöhtem Geldbedarf mehr Geld beziehen, während sie in ruhigen Zeiten oder bei größeren Rückzahlungen seitens der Kunden den Kredit wieder zurückzahlen können. Von Vorteil ist dabei der Umstand, daß hier jeweilen nur die effektiv beanspruchten Kredite verzinst werden müssen und nicht etwa die ganze Kreditlimite.

Wegen der guten Anpassung an den meist schwankenden Geldbedarf und der für die Kreditnehmer günstigen Zinsberechnung wird der Kontokorrentkredit in der Praxis sowohl für die Abwicklung sämtlicher Arten der direkten Absatzfinanzierung als auch für die indirekte temporäre Absatzfinanzierung beansprucht.

Als Preis für die Verwendung dieses Kredites muß in der Regel Zins und Kommission bezahlt werden. Der Zins richtet sich in erster Linie nach der Art der Sicherheit, die für die Kreditbenützung geleistet wird. Bekanntlich unterscheidet man zwischen gedeckten und ungedeckten oder sog. Blankokrediten. Während man z. B. für einen Blankokredit einen Jahreszins von 5–6% vergüten muß, ist für einen gedeckten Kredit 3,5–5% Zins zu entrichten. Als Sicherheit können Wertpapiere, Waren, Bürgschaften usw. dienen.

Zu diesem Zins kommt noch eine Kommission hinzu, die ungefähr $^1/_8$–$^1/_4$% beträgt und zusammen mit dem Zins meistens quartalweise erhoben wird. Die Kommission wird je nach Vereinbarung vom Umsatz oder vom höchsten Schuldbetrag berechnet. Die Kosten erhöhen sich deshalb noch um diesen Betrag. Alles in allem ist bei der Beanspruchung von Kontokorrentkredit je nach der Art der Sicherheit und der Größe des Geschäftsumfanges oder der Höhe der jeweilen geschuldeten Summe mit Kosten von 4–8% zu rechnen.

Nachzutragen wäre noch, daß die Banken meist auch ihre zusätzlichen Spesen, wie z. B. Porti, Inkassogebühren, Postscheckgebühren usw. separat berechnen. Bei einem normalen Kontokorrentverkehr dürften diese Spesen jedoch nicht besonders hoch ausfallen.

Eine in der Praxis sehr verbreitete Form der Geldbeschaffung bei Banken für die Absatzfinanzierung stellt der *Zessionskredit* dar. Er wird ebenfalls kontokorrentmäßig abgewickelt. Während der Kontokorrentkredit aber sonst blanko oder gegen Hinterlage von Wert-

papieren usw. gewährt wird, treten die Kunden beim Zessionskredit der Bank zur Sicherung Kundenforderungen ab. Es handelt sich hier um eine fiduziarische Abtretung und nicht bloß um eine Verpfändung von Buchforderungen. Auf Grund einer internen Abmachung zwischen Geldgeber und Geldnehmer wird vereinbart, daß die Bank nur die Rechte eines Pfandgläubigers geltend macht.

Man kann zwei verschiedene Arten von Zessionen unterscheiden: *die Abtretung mit Notifikation und die Abtretung ohne Notifikation* oder die sogenannte «*stille Zession*».

Der Unterschied in den beiden Arten liegt darin, daß der Käufer bei der *stillen Zession* von der stattgefundenen Abtretung keinen Bericht erhält, während er bei der *Abtretung mit Notifikation* von der Zession mit eingeschriebenem Brief benachrichtigt wird. Dies hat zur Folge, daß der Schuldner nur an den neuen Eigentümer – also an die Bank – mit befreiender Wirkung bezahlen kann.

Der Notifikationsschuldner ist nach Gesetz nicht verpflichtet auf die Notifikation zu reagieren. Die Bank ist erst dann sicher, daß das Guthaben in dem Umfang besteht, wenn der Käufer die Forderung gegenüber dem neuen Geldgeber anerkennt. Die Banken verzichten daher gelegentlich auf eine Notifikation. Dies ist für die Händler von Vorteil, weil es viele Kunden nicht gern sehen, daß ihre Schulden an Dritte abgetreten werden. Bei der Zession ohne Notifikation ist deshalb die Gefahr des Kundenverlustes viel weniger groß. Anders verhält es sich nach unserer Auffassung mit der Forderungsabtretung beim Abzahlungsgeschäft. Dort dürfte dies nicht hemmend wirken, weil der Käufer bereits beim Kaufabschluß seine Einwilligung geben muß.

Bei der zweiten Methode verschaffen sich die Banken vermehrten Einblick in die Bücher der Unternehmung. Damit wollen sie verhindern, daß nicht einfach angenommene Guthaben abgetreten werden, oder daß ein und dieselbe Forderung gleichzeitig an mehrere Geldgeber abgetreten werden kann.

Als weitere Sicherheitsmaßnahmen fordern die Banken gelegentlich, daß sämtliche Geldgeschäfte über die Bank, welche Zessionskredite gewährt, abgewickelt werden. Bei der stillen Zession bezahlen die Käufer die Rechnungen dem Händler. Dieser wird verpflichtet, die eingegangenen Beträge zur Rückzahlung des Kredites zu verwenden.

Gelegentlich verlangen die Banken, daß bei dieser Art des Zessionskredites auf den Rechnungen der Vermerk «zahlbar auf das Konto der

Bank X» angebracht wird. Wenn der Rechnung zugleich ein Einzahlungsschein dieses Institutes beigelegt ist, erfolgt die Bezahlung auch meistens an die Bank. Es liegt dann eine *Notifikation in wirtschaftlicher*, nicht aber in *rechtlicher Hinsicht* vor.

Die Banken gewähren auf abgetretene Forderungen je nach den Umständen und der Branche einen Kredit von 50–90% des abgetretenen Betrages.

C. Fester Vorschuß

Von einem festen Vorschuß können wir dann sprechen, wenn ein Gläubiger einem Schuldner eine bestimmte Geldsumme ausleiht, die auf einem zum voraus vereinbarten Termin oder auf Kündigung hin zurückbezahlt werden muß. Das Merkmal des festen Vorschusses oder Darlehens besteht darin, daß der Schuldner sofort über den ganzen Betrag verfügt und der Gläubiger seinerseits den Zins für den ganzen Betrag von der Eröffnung des Darlehens an berechnet. In Abweichung zum Kontokorrent kann ein Kunde der Bank deshalb nicht je nach Bedarf Gelder beziehen oder zurückzahlen. Dies stellt für die Absatzfinanzierung einen Nachteil dar.

Trotzdem wird der feste Vorschuß nicht nur zur Gewährung von Krediten in Form von indirekter konstanter Absatzfinanzierung sondern auch für indirekte temporäre und sogar für direkte organisierte und unorganisierte Absatzfinanzierung beansprucht.

Gründe zu diesem eigentlich unlogischen Vorgehen dürften folgende sein: Bei der Beanspruchung von festen Vorschüssen wird die Liquidität nicht verschlechtert. Den langfristigen Passiven stehen langfristige und bei der Gewährung von Krediten in Form von indirekter temporärer Absatzfinanzierung sogar kurzfristige Aktiven gegenüber.

Zudem ist die Verwendung von festen Vorschüssen billiger; es wird nämlich nur Zins, aber keine Kommission berechnet. Auch hier richtet sich die Höhe des Zinssatzes in erster Linie nach der Art der geleisteten Sicherheit. Da – wie man uns mitteilte – nur äußerst selten und von den meisten Geldgebern überhaupt keine Blankodarlehen gewährt werden, ist der Zins entsprechend niedriger. Er beträgt 3,5–5% p. a.

Aus diesen Gründen ziehen es die Geschäfte vor, selbst wenn sie vorübergehend Geldmittel haben, die für die Absatzfinanzierung nicht verwendet werden können, sich die Mittel gelegentlich so zu beschaffen. Für eine Firma, die die Umsätze steigern kann, spielt dies auch gar keine Rolle; mit der Steigerung des Umsatzes dürften ja ebenfalls

die Geldmittel, die für die Kreditgewährung beansprucht werden, zunehmen.

Beim Kontokorrentkredit und bei den Darlehen hängt die Höhe der zu erhaltenden Geldmittel von der Sicherheit ab. Der Wert der Sicherheit bleibt deshalb hier die Grenze für die Beschaffung der Geldmittel.

D. Akzeptkredit

Akzeptkredit liegt dann vor, wenn ein Geldgeber (Bank) einem Geldnehmer gestattet, innerhalb eines bestimmten Betrages auf den Geldgeber Wechsel zu ziehen, und der Geldnehmer diese Wechsel bei einem Dritten oder dem Geldgeber selbst diskontieren läßt.

Die Firmen, die Akzeptkredit beanspruchen, müssen wegen der Wechselstrenge im Handelsregister eingetragen sein. Meistens verlangen die Banken zur Verminderung des Kreditrisikos die Leistung einer Sicherheit. Sie fordern für die Annahme dieser Wechsel eine Akzeptprovision.

Die Kreditdauer richtet sich nach der Laufzeit der Wechsel und beträgt entweder drei oder sechs Monate. Nach Ablauf dieser Frist muß entweder ein neuer Wechsel ausgestellt oder für Deckung gesorgt werden. Das Geschäft hat so die Möglichkeit, dem effektiven Geldbedarf Rechnung zu tragen.

Vielfach wird ein Wechsel mit dreimonatiger Laufzeit um weitere drei Monate prolongiert. Dies geschieht, weil die Ausstellung eines Wechsels in der Schweiz stempelpflichtig ist und der Wechselstempel jeweils für eine Frist von sechs Monaten gilt. Für die Prolongation muß nach Gesetz – wenn die gesamte Laufzeit nicht mehr als sechs Monate beträgt – kein neuer Wechselstempel bezahlt werden.

Die Geldmittelbeschaffung durch Akzeptkredit dürfte sich für alle jene Absatzfinanzierungsarten eignen, für die sich auch der Kontokorrentkredit bewährt. Risiko geht eine Firma unseres Erachtens selbst dann nicht ein, wenn die Banken sich nicht mehr bereit erklären sollten, neue Wechsel auf sich ziehen zu lassen. In diesem Fall ist es dem Geschäft meistens möglich, gestützt auf die zu leistende Hinterlage sich anderswo Kredit zu verschaffen.

Für die Gewährung von Akzeptkrediten verlangen die Banken je nach der Sicherheit eine Akzeptkommission von $^1/_4$ bis $^1/_2$ % pro drei Monate. Den Wechsel – versehen mit einem Bankakzept und dreimonatiger Laufzeit – kann man entweder zum offiziellen Diskontsatz

der Nationalbank in der Höhe von 1,5% oder sogar zum Privatdiskontsatz, also zu weniger als 1,5%, diskontieren lassen. Der Wechselstempel beträgt pro Fr. 1000.– Fr –.50 pro 6 Monate. Auf ein Jahr umgerechnet müssen wir daher alles in allem mit 2,35–3,5% rechnen. Vom Standpunkt der Unternehmung aus gesehen, ist der Akzeptkredit – außer der Diskontierung von Kundenwechseln – wohl die billigste Geldbeschaffungsmöglichkeit.

E. Diskontierung von Kundenwechseln

Da die Bedeutung des Wechsels als Zahlungsmittel in neuerer Zeit abgenommen hat, und Privatpersonen vor Bezahlung mit Wechseln vielfach Angst haben, dürfte diese Art der Beschaffung von Geldmitteln nur noch in bescheidenem Maße vorkommen. Kostenmäßig wäre diese Geldbeschaffungsart zwar äußerst günstig, weil gute Wechsel[36] zum offiziellen Diskontsatz oder sogar zum Privatdiskontsatz diskontiert werden können.

Wie uns eine Firma mitteilte, kommt in der Praxis gelegentlich auf die folgende einfache Weise mittels Wechseldiskontierung Absatzfinanzierung vor:

Statt des üblichen Zahlungszieles von «30 Tage netto» gewährt ein Geschäft einem Kunden, der im Handelsregister eingetragen ist, eine Zahlungsfrist von drei Monaten. Damit die Firma aber schon vor Ablauf dieser Zeit in den Besitz der Geldmittel gelangen kann, läßt sie sich vom Käufer ein Akzept überreichen. Je nachdem ob der Käufer oder der Händler die Diskontspesen tragen, enthält der Wechsel neben dem auf der Faktura aufgeführten Betrag auch die Spesen.

Bei einem angenommenen Fakturabetrag von Fr. 1000.– und dem oben erwähnten Zahlungsziel von 30 Tagen netto als Normalfall, würde sich bei Überwälzung des Diskontes folgender Wechselbetrag ergeben:

Betrag gemäß Faktura	Fr. 1000.—
zuzüglich 1,5% Diskont für 2 Monate	Fr. 2.50
zuzüglich Wechselstempel	Fr. 1.—
Total	Fr. 1003.50

[36] Nach den Anforderungen der Nationalbank müssen mindestens zwei Unterschriften zahlungsfähiger Personen oder Firmen auf dem Wechsel sein, und die Laufzeit darf nicht länger als drei Monate betragen.

In diesem Beispiel wurde trotz der dreimonatigen Kreditfrist nur Diskont für zwei Monate berechnet, weil der Kunde ja ohnehin für die Bezahlung der Faktura einen Monat Kredit gehabt hätte.

Weil das Geld bei der Wechseldiskontierung vor der Fälligkeit eingeht, eignet sich diese Geldbeschaffungsmöglichkeit für alle Arten der Absatzfinanzierung. Da diese Methode zugleich die billigste Geldbeschaffungsart bei Dritten ist, sollten bei Geldbedarf immer zuerst die guten, akzeptierten Wechsel diskontiert werden.

In einigen Branchen, wo es üblich ist, mit Wechseln zu bezahlen, setzen die Banken den Lieferfirmen gelegentlich eine Diskontlimite fest. Über diese Limite hinaus können sie bei der betreffenden Bank keine Wechsel diskontieren. Die Lieferanten dürften aber dadurch in der Diskontierung nicht gehemmt werden, weil diese meistens bei mehreren Banken gleichzeitig diskontieren lassen können. Deshalb ist aber auch der Schutz für die Banken nicht besonders groß. Bei der Wechseldiskontierung haben die Geschäfte einzig dafür zu sorgen, daß bei Nichteinlösung eines Wechsels Deckung vorhanden ist, weil sie als Wechselnehmer ebenfalls für die Einlösung haften.

Wenn eine Firma einem Kunden Kredit in Form von direkter Absatzfinanzierung gewährt und ihm dafür unter Berechnung des Diskontes und Belastung des Wechselstempels einen akzeptierten Wechsel verlangt, stellt das nicht nur die billigste, sondern auch eine sehr einfache Art von direkter organisierter Absatzfinanzierung dar. Das Geschäft hat dabei, um längere Zahlungsfristen gewähren zu können und gleichwohl über die Mittel zu verfügen, die ihm bei einem Barverkauf zugekommen wären, nichts anderes zu tun, als den Wechsel diskontieren zu lassen. Weil das Risiko der Nichteinlösung durch den Akzeptanten infolge der Wechselstrenge bei im Handelsregister eingetragenen Firmen nicht besonders groß ist, erwachsen dem Händler durch diese Art der Kreditgewährung keine weiteren Auslagen. Die bei verspäteter Einlösung des Wechsels entstehenden Kosten können gemäß OR geltend gemacht werden.

Der Händler ist deshalb in der Lage, den Kunden längere Kreditfristen zu sehr günstigen Bedingungen einzuräumen.

Die Kunden ihrerseits, die aus bestimmten Gründen die Rechnungen lieber erst in drei Monaten bezahlen würden, dürften gerne bereit sein, diese bescheidenen Kosten zu vergüten, weil sie hier nicht mit 8 oder noch mehr Prozent Zuschlag rechnen müssen, sondern einen

Kredit zu einem Jahreszins von nur wenig mehr als 1,5% inklusive Stempelgebühren erhalten können.

Eine andere Form von Wechselkredit findet man vor allem da, wo für relativ hohe Beträge – z. B. bei Verkauf von Automobilen usw. – Ratenzahlungen mit niedrigen Kosten ermöglicht werden sollen.

Damit die verkaufende Firma sofort nach Verkauf in den Besitz des Geldes kommt, muß sie folgende Maßnahmen vornehmen, die wir an Hand eines Beispiels erklären wollen. Handelt es sich um einen Ausstand von Fr. 4500.–, der in Raten zu Fr. 500.– bezahlt werden soll, so muß der Händler der Bank Wechsel übergeben und zwar wie folgt:

Er füllt als Aussteller Wechsel aus, auf denen der Käufer Bezogener und die Bank Wechselnehmer ist. Am Anfang werden der Bank vier Wechsel, die – wenn der Verkauf z. B. am 1. Februar stattgefunden hat – auf folgende Beträge und Fälligkeitsdaten ausgestellt sind:

	Fälligkeit	Betrag
1. Wechsel	1. März	Fr. 500.—
2. Wechsel	1. April	Fr. 500.—
3. Wechsel	1. Mai	Fr. 500.—
		Fr. 1500.—
4. Wechsel (Differenz zwischen Totalbetrag und bereits mit Wechseln zu bezahlender Betrag)	1. Mai	Fr. 3000.—
Total		Fr. 4500.—

Der Händler reicht der Bank zusammen mit den vier Wechseln ein Borderau ein und verpflichtet sich gleichzeitig, die Garantie für Rechtsbeständigkeit und Eingang zu übernehmen. Auf dem Formular führt er die beigelegten Wechsel in der dargestellten Reihenfolge auf. Mit der Übergabe der Wechsel zediert der Händler zugleich die den Wechseln zugrunde liegende Forderung mit allen Nebenrechten und zwar ohne den Schuldner von der Forderungsabtretung zu benachrichtigen.

Werden die ersten drei Wechsel zu Fr. 500.– pünktlich eingelöst, so wird der vierte Wechsel dem Aussteller übergeben. Dieser muß für die Restanz vier neue Wechsel ausstellen und der Bank übergeben. Die neuen Beträge und Laufzeiten sind die folgenden:

	Fälligkeit	Betrag
1. Wechsel	1. Juni	Fr. 500.—
2. Wechsel	1. Juli	Fr. 500.—
3. Wechsel	1. August	Fr. 500.—
		Fr. 1500.—
4. Wechsel (Restanz)	1. August	Fr. 1500.—
Total		Fr. 3000.—

Wenn der Schuldner seine Wechsel immer pünktlich bezahlt, wird so fortgefahren, bis die ganze Schuld beglichen ist. Hält der Bezogene die Fristen jedoch nicht ein, so wird der Aussteller auf dem Regreßweg zur Zahlung aufgefordert. Handelt es sich beim Kunden um einen unzuverlässigen Zahler, so wird nach drei Monaten auch der vierte Wechsel mit der Kaufpreisrestanz fällig, weil die Bank dann nicht mehr bereit ist, weitere Monate zu warten. An Stelle des Bezogenen muß dann der Händler bezahlen. Dieser hat die Möglichkeit, sich mit Hilfe des Wechselrechtes für seine Zahlungen schadlos zu halten.

Diese Art der Geldbeschaffung ist – abgesehen vom Risiko, daß der Händler unter Umständen für den Bezogenen bezahlen muß – sehr günstig. Die Bank berechnet nämlich je nach Zahlungsfähigkeit des Schuldners einen Zins von ca. 3,5–4,5% p. a. Diesen Zins muß der Käufer der Bank direkt bezahlen. Die Firma selbst hat für diese Art der Kreditbeschaffung lediglich die Kosten der Formulare sowie die Auslagen für den Wechselstempel zu übernehmen. Es handelt sich aber um so kleine Beträge – in unserem Beispiel beträgt der Wechselstempel für alle Wechsel Fr. 4.50 – daß eine Firma bei einem derart großen Verkauf diese Ausgaben kaum auf den Käufer überwälzen wird.

Die Bank befristet die Laufzeiten immer auf drei Monate, weil sie dann in der Lage ist, die Wechsel – wenn nötig – jederzeit zu rediskontieren. Da der Händler als zahlungsfähig angesehen wird und in den weitaus meisten Fällen im Handelsregister eingetragen ist, kommt durch das Indossament der Bank bei der allfälligen Rediskontierung die zweite zahlungsfähige Unterschrift auf den Wechsel. Zufolge der kurzen Laufzeit wird der Wechsel dadurch sogar nationalbankfähig. Er kann deshalb im Bedarfsfall von der Bank zu einem sehr niedrigen Satz rediskontiert werden.

F. Verkauf von Forderungen

Hier verschaffen sich Firmen dadurch Geldmittel, daß sie dubiose Forderungen oder Guthaben von «langsamen Zahlern» verkaufen.

Da die Geschäfte zahlreiche andere Geldbeschaffungsmöglichkeiten haben, sollten solche Verkäufe von Forderungen aus folgenden Gründen nicht stattfinden:

Da Forderungen in der Regel nur zu Spekulationszwecken gekauft werden – Banken kaufen, soweit uns bekannt ist, keine – muß der Verkäufer von Forderungen normalerweise einen sehr großen Preisnachlaß machen. Ein allfälliger Gewinn bei einem Verkauf würde daher illusorisch oder sogar zu einem Verlust, weil die Firma niemals einen so hohen Zuschlag für die Kreditgewährung machen könnte. Zudem haben es die Händler nicht besonders gern, wenn nach Ablauf einer bestimmten Zeit die Forderungen an einen neuen Eigentümer übergehen. Der Kunde muß in diesem Fall nämlich an den neuen Eigentümer bezahlen. Weil nun aber die Käufer der Forderungen in der Regel mit den Schuldnern sehr streng vorgehen, dürften diese Kunden in Zukunft für das Geschäft als Käufer wegfallen.

G. Geldbeschaffung für den Kunden durch Leistung von Bürgschaft durch die Verkaufsfirma

Damit ihr der Käufer seine Anschaffungen bar bezahlen kann, gibt hier die verkaufende Firma Kredite in Form von indirekter temporärer Absatzfinanzierung. Damit dies möglich wird, leistet ein Händler dem Käufer zugleich mit der Lieferung der Waren Bürgschaft. Der Käufer, der gestützt auf die Bürgschaft Kredit erhält, muß dieses Geld zur Bezahlung seiner Bezüge verwenden.

Der Bürgschaftskredit findet ferner noch Anwendung bei Krediten in Form von indirekter konstanter Absatzfinanzierung.

Wenn die Rückzahlung des Kredites seitens des Kunden in einem Mal oder ratenweise erfolgt, kann das Geld direkt an den Kreditgeber bezahlt werden. Der Händler hat bei dieser Handhabung überhaupt keine Arbeit. Er muß sich lediglich überzeugen, ob der Kredit tatsächlich zurückbezahlt wurde. Erst dann wird er nämlich von den Pflichten als Bürge befreit.

Bei der indirekten temporären und konstanten Absatzfinanzierung können die Rückzahlungen resp. Amortisationen auch in Form der

Erhöhung der Verkaufspreise gemacht werden. Da in einem solchen Fall aber die Abrechnung für den Geldgeber zu kompliziert würde, empfiehlt es sich, diese durch die Verkaufsfirma vornehmen zu lassen.

Für den Händler entstehen durch diese Kreditbeschaffungen in der Regel keine Kosten. Allfällige Zinsen sowie die Spesen bei der Eröffnung des Kredites werden vom Kunden getragen. Für den Händler besteht einzig das Kreditrisiko. Sofern der Bürgschaftskredit für die Bezahlung von Warenrechnungen verwendet wird, dürfte dieses Risiko aber nicht größer sein als die Gefahren der Kreditgewährung bei der Lieferung.

III. Finanzierung mit Hilfe besonderer Institute

Wie bereits erwähnt, besteht bei einer Art der direkten Absatzfinanzierung, nämlich bei den Teil- oder Abzahlungsverkäufen, die Möglichkeit, die Finanzierung und die damit verbundenen Inkassi usw. speziell eingerichteten Finanzierungsinstituten zu übergeben. Wenn sich eine Firma für die Abwicklung von Teilzahlungsverkäufen an solche Finanzierungsinstitute wendet, braucht sie sich kein zusätzliches Geld zu verschaffen. Wie wir im Verlaufe unserer Darlegungen sehen werden, bezahlen diese Institute für den Teilzahlungskäufer die um die Anzahlung verminderte Fakturarestanz unmittelbar nach Unterzeichnung des Kaufvertrages. Voraussetzung ist allerdings, daß die von diesen Instituten vielfach verlangten Sicherheitsmaßnahmen – wie Eintragung des Eigentumsvorbehaltes und Benachrichtigung des Vermieters – vorgenommen wurden.

Wenn wir an das Inkasso, die Kontrollarbeiten, das Mahnwesen usw. denken, erkennen wir, daß die Abzahlungsverkäufe mit sehr viel Umtrieben verbunden sind. Weil in der Praxis auch relativ kleine Geschäfte Teilzahlungsverkäufe abschließen, und diese Formalitäten gerade für solche Kleinfirmen schwierig zu bewältigen sind, ist verständlich, daß diesen Kreditinstituten ein sehr großer Teil der mit diesen Verkäufen zusammenhängenden Arbeiten übergeben werden. Diese Möglichkeit hat übrigens viel dazu beigetragen, daß im Einzelhandel immer mehr Firmen Verkäufe gegen Abzahlung abschließen.

Wenn wir die verschiedenen Methoden, die wir darstellen werden, überblicken können, werden wir feststellen, daß die Firmen beim Verkauf mit Hilfe von Teilzahlungen bezüglich der Einnahmengestaltung drei verschiedene Möglichkeiten haben:

1. Sie können ihre Abzahlungsverträge einem Finanzierungsinstitut übergeben und dabei gleiche oder fast gleich hohe Einnahmen haben wie bei einem Barverkauf.
2. Sie haben die Möglichkeit, mit Hilfe von Banken die Abzahlungsverkäufe so zu gestalten, daß sie trotz «normaler» Zuschläge erheblich größere Gewinne machen können.
3. Sie können ihre Kreditverkäufe durch eine Finanzierungsgesellschaft bevorschussen lassen, wobei sie aber ziemlich große Gewinneinbußen erleiden.

Wie wir sehen werden, weisen alle drei Methoden verschiedene Vor- und Nachteile auf. Je nach dem ein Händler den einen oder andern Punkten mehr Bedeutung zumißt, wird er die Hilfe dieses oder jenes Finanzierungsinstitutes beanspruchen.

So wie es im ersten Abschnitt dieses Teiles nicht unsere Aufgabe war, darzulegen nach welchen Regeln die Geschäfte bei der Beschaffung von Geldmitteln zum Zweck des Verkaufes auf Kredit vorgehen sollen, so wenig werden wir in den folgenden Darlegungen abzuklären haben, welche Methoden bei der Übergabe der Abzahlungsverträge an eine Finanzierungsgesellschaft zu bevorzugen sind. Es wäre auch gar nicht möglich, weil von Firma zu Firma andere Faktoren eine Rolle spielen.

In der Praxis gibt es neben Aktiengesellschaften auch Finanzierungsinstitute auf genossenschaftlicher Basis, die von Händlern der gleichen Branche zum Zweck der Finanzierung und Abwicklung von Teilzahlungsverkäufen gegründet worden sind. Weil diese Institute nicht alle Teilzahlungsverkäufe übernehmen – Abzahlungsverkäufe von sogenannten Luxusgütern sind in der Regel ausgeschlossen – müssen Geschäfte, die solche Verkäufe mit Abzahlung tätigen, die Abwicklung selbst übernehmen. Wenn sie dafür fremde Geldmittel benötigen, müssen sie sich diese auf einem der im Abschnitt II[37] genannten Wege verschaffen.

Im Geschäftsleben und in der Literatur werden die verschiedenen Finanzierungsinstitute je nach dem Interesse, das sie bei der Übernahme von Finanzierungen verfolgen, in zwei Gruppen, in die *abhängigen* oder *angelehnten Finanzierungsinstitute* und in die *selbständigen Finanzierungsgesellschaften* aufgeteilt.

Sofern die Händler die Kredite nicht selbst geben wollen, arbeiten

37 Siehe Seite 55-66

sie mit einem Finanzierungsinstitut, das den Käufern den Kredit gibt und alle mit der Abwicklung verbundenen Arbeiten übernimmt. Daher haben sich auch schon verschiedene Firmen zusammengetan und eigene Finanzierungsinstitute gegründet. Dort wo der Geschäftsumfang zu klein war, haben sie sich vielfach an andern Finanzierungsgesellschaften beteiligt.

Aus ähnlichen Überlegungen finden wir Beteiligungen an Finanzierungsinstituten und sogar Gründungen von Finanzierungsgesellschaften durch die Fabrikanten. Diese Institute haben die Aufgabe, die Bedingungen möglichst günstig zu gestalten, damit die Fabrikanten und Händler ihren Umsatz steigern können. Durch die finanzielle Beteiligung oder dadurch, daß die Finanzierungsgesellschaften häufig den Händlern oder Fabrikanten gehören, haben die Interessenten die Möglichkeit, die Geschäftspolitik in diesem Sinn zu beeinflussen. Diese Gruppe von Finanzierungsinstituten werden als sogenannte *abhängige oder angelehnte Institute* bezeichnet.

Bei den abhängigen Instituten gibt es nun zwei verschiedene Kategorien. Die bis jetzt aufgeführten Institute haben *am Umsatz selbst ein unmittelbares Interesse*, weil die Fabrikanten oder Händler an ihnen beteiligt sind. Es gibt aber auch noch andere Finanzierungsgesellschaften, die ebenfalls abhängig sind, *am Umsatz selbst* jedoch nur *ein mittelbares Interesse* haben.

Als Beispiel möchten wir jene Versicherungsgesellschaft nennen, die sich seinerzeit – um den Abschluß von Versicherungen zu vergrößern und die Aquisitionskosten zu verkleinern – an einer Autofinanzierungsgesellschaft beteiligt hatte. Durch ihr Mitspracherecht konnte sie bewirken, daß das Institut nur solche Kreditverkäufe finanzierte, bei denen der Käufer die Haftpflichtversicherung bei der Gesellschaft abschloß, die an der Finanzierungsgesellschaft beteiligt war. Weil früher der Abzahlungsverkauf von Autos fast ausnahmslos nur dann erfolgte, wenn auch der Schaden aus Selbstverschulden durch eine Versicherung gedeckt war, mußte auch die Kaskoversicherung dort abgeschlossen werden.

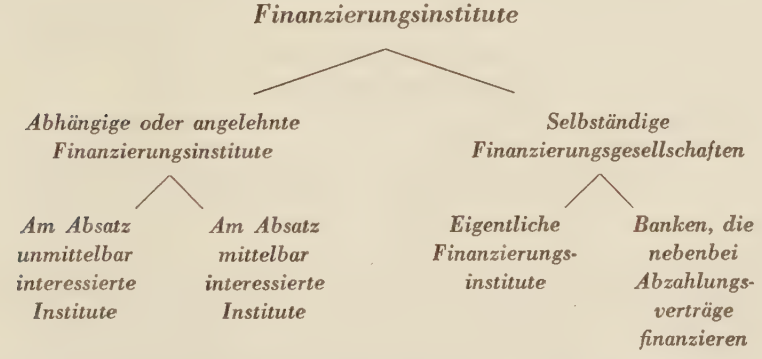
Die zweite Gruppe wird als die der sogenannten *selbständigen Finanzierungsinstitute* bezeichnet. Es sind solche Gesellschaften, an denen weder Fabrikanten noch Händler und Versicherungsgesellschaften beteiligt sind. Diese Finanzierungsgesellschaften sind aber trotzdem am Umsatz interessiert, weil sie sich aus den Einnahmen der Finanzierungstätigkeit erhalten müssen.

Bei den abhängigen Instituten soll es sehr oft vorkommen, daß sie Zuschüsse von den Fabrikanten oder Händlern erhalten. Dadurch werden sie in die Lage versetzt, gelegentlich Finanzierungen zu niedrigeren Zuschlägen zu übernehmen als die unabhängigen oder selbständigen Gesellschaften.

Eine weitere wichtige Abweichung zwischen diesen beiden Gruppen besteht darin, daß *die abhängigen Institute meist nur die Finanzierung ganz bestimmter Verkäufe übernehmen, während die selbständigen Gesellschaften meistens alle Abzahlungsverkäufe finanzieren helfen.* Weil sich deshalb die Finanzierung auf eine viel größere Anzahl verschiedener Artikel erstreckt, ist bei den selbständigen Gesellschaften die Risikoverteilung größer.

Wie wir im Verlaufe unserer Untersuchung noch sehen werden, gibt es abhängige Finanzierungsinstitute, die nicht nur Lieferungen der an ihnen beteiligten Firmen finanzieren sondern auch die Finanzierung der Verkäufe gleichartiger Konkurrenzwaren übernehmen. Da, wie bereits erwähnt, einige dieser Gesellschaften mit Zuschüssen der Fabrikanten arbeiten, besteht in solchen Fällen die merkwürdige Tatsache, daß diese Institute mithelfen, die Konkurrenzfabrikate zu möglichst günstigen Bedingungen auf Abzahlung zu verkaufen. Die Finanzierungsgesellschaften haben für dieses Vorgehen aber bestimmte Gründe, auf die wir bei der Behandlung der einzelnen Gruppen näher eingehen werden.

Wir können die verschiedenen, für unsere Untersuchung in Frage kommenden Finanzierungsinstitute folgendermaßen gliedern:



Die einzelnen Gesellschaften gehen bei der Abwicklung nicht alle gleich vor. Daher wollen wir in den folgenden Ausführungen einige

der uns bekannten Möglichkeiten der Abwicklung der Kreditgewährung darstellen und zugleich auf deren Bedeutung für die verkaufende Unternehmung hinweisen.

Allgemein kann man über die Abwicklung der Finanzierung mit Hilfe besonderer Institute folgendes sagen: Die Beziehungen zwischen dem Finanzierungsinstitut und dem Verkäufer werden in der Regel schriftlich, in einem sogenannten Rahmenvertrag, geregelt. In der Vereinbarung wird das Vorgehen bei der Abwicklung des Verkaufes auf Teilzahlung umschrieben. So wird etwa die Aufstellung des Kaufvertrages, die Aushändigung des Kaufgegenstandes, die Kreditgewährung von Seite des Finanzierungsinstitutes, evtl. noch die Festsetzung einer Mindestanzahlung, der Gerichtsort bei allfälligen Streitigkeiten, die Kündigung des Vertrages usw. geregelt.

Sofern eine solche schriftliche Abmachung vorliegt, wird immer auch auf die Haftbarkeit hingewiesen, die bei Nichterfüllung des Vertrages von seiten des Käufers für den Verkäufer entsteht. Gemäß Artikel 171_2 OR haftet bekanntlich der Zedent dem Zessionar für die Zahlungsfähigkeit des Schuldners nur dann, wenn er sich dazu verpflichtet. Da die Bevorschussung der Forderung beim Abzahlungsverkauf immer mit einer Forderungsabtretung verbunden ist, muß das Finanzierungsinstitut darauf hinweisen. Nur dann kann es nämlich verlangen, daß der Verkäufer bei Zahlungsunfähigkeit für den Käufer einspringen muß.

Die Abtretung der Forderung dient dem Finanzierungsinstitut in zweifacher Weise als Sicherung: Erstens kann es so dem Käufer gegenüber als Gläubiger auftreten und im Rahmen der Abmachung die Raten selbst einziehen; zweitens wird es der Verkaufsfirma durch die Abtretung verunmöglicht, gleichzeitig bei mehreren Kreditgebern Geld für ein und dieselbe Forderung zu verlangen.

Für die Abzahlungsverkäufe mit Hilfe von Finanzierungsinstituten wird in den meisten uns bekannten Fällen der Eigentumsvorbehalt vorgemerkt. Dieser ist am jeweiligen Wohnsitz des Käufers geltend zu machen und erlöscht erst, wenn sämtliche Raten und die allfälligen durch die Eintreibung der Beträge entstandenen Umtriebe bezahlt wurden. Den Eigentumsvorbehalt läßt je nach Abmachung entweder der Verkäufer oder das Finanzierungsinstitut eintragen. Nach der Eintragung wird meistens noch der Vermieter der Lokalitäten, in denen sich die auf Abzahlung gekauften Gegenstände befinden, vom Eigentumsvorbehalt in Kenntnis gesetzt. Diese Benachrichtigung bewirkt,

daß der Vermieter diese Güter nicht als Retensionsstücke zurückbehalten kann.

Die Forderungsabtretung wird von seiten des Käufers ohne Widerstand entgegengenommen. Er weiß nämlich bereits beim Abschluß des Kaufvertrages von dieser Absicht, weil der neue Eigentümer ja genannt wird. Mit der Unterzeichnung des Kaufvertrages drückte der Käufer dann aus, daß er mit dieser Forderungsabtretung einverstanden ist. (Im andern Fall würde er ja wahrscheinlich von der Unterzeichnung des Vertrages absehen.)

Der Verkaufsvertrag wird zwischen dem Verkäufer und dem Käufer immer schriftlich abgefaßt. Die Arbeit, die der Verkaufsfirma bei Abwicklung der Abzahlung durch ein Finanzierungsinstitut erwächst, besteht normalerweise im Ausfüllen des Kaufvertrages in vier Exemplaren.

Eines dieser Exemplare erhält dabei das Finanzierungsinstitut, eines der Verkäufer, eines der Käufer und eines das Betreibungsamt. Meistens ist es so, daß die vier unterzeichneten Exemplare des Kaufvertrages zuerst an das Betreibungsamt zur Eintragung des Eigentumsvorbehaltes gehen.

Manchmal muß die verkaufende Firma noch Informationen einholen und dem Finanzierungsinstitut übergeben; gelegentlich können diese Informationen vom Händler selbst gemacht werden. Nur selten stellt eine Gesellschaft auf eine Selbstauskunft des Kaufinteressenten ab.

Bei unserer Darstellung der Finanzierung der Teilzahlungsverkäufe mit Hilfe besonderer Institute wollen wir mit den sog. angelehnten oder abhängigen Instituten beginnen.

A. Finanzierung durch abhängige Institute

Weil die abhängigen Finanzierungsinstitute mit den Händlern enger verbunden sind, wollen wir zuerst diese behandeln.

1. Finanzierung durch am Absatz unmittelbar interessierte Institute

Als Beispiel wollen wir hier den Vorgang der Abwicklung bei einer Genossenschaft zeigen, die die Finanzierung von Abzahlungsverkäufen von «Nähmaschinen und andern Gebrauchsartikeln, welche notwendigen Bedarf darstellen[38]», übernimmt.

[38] Gemäß Vereinbarung zwischen der Genossenschaft und den Händlern

Als weitere Exempel wollen wir dann die Abwicklung bei Gesellschaften zeigen, die den Teilzahlungsverkauf bestimmter Apparate übernehmen. Es handelt sich dabei um ein Institut, das sowohl die Fabrikation als auch die Finanzierung unter gleichem Namen vornimmt; bei der andern Gesellschaft geht die Fabrikation und die Finanzierung unter einem verschiedenen Namen vor sich.

a) Finanzierung durch eine von den Detailhändlern gegründete Genossenschaft

Bei dem ersten Finanzierungsinstitut handelt es sich um eine Genossenschaft, die seinerzeit von den Detailhändlern der betreffenden Branche gegründet wurde. Das Institut räumt Genossenschaftern und Nichtgenossenschaftern die Möglichkeit ein, bestimmte Abzahlungsverkäufe bei ihm abwickeln zu lassen. Der Unterschied zwischen der Kreditgewährung an Genossenschafter und Nichtgenossenschafter besteht einzig in der Sicherstellung. Während jenen je nach dem durch Abzahlung verkauften Artikel eine Garantie von 5–10% als Sicherheit verlangt wird, müssen Nichtgenossenschafter bei allen Teilzahlungsverkäufen eine zehnprozentige Garantie leisten. Die Genossenschafter können diese in Form von Wertpapieren, Lebensversicherungspolicen oder verzinslichen Bardepots leisten, während den Nichtgenossenschaftern einfach 10% der abgetretenen Forderung bis zur vollständigen Abzahlung der Schuld durch den Käufer zurückbehalten werden.

Gemäß Reglement setzt die Verwaltung des Institutes periodisch für jedes Mitglied die Höhe des einzuräumenden Kredites fest. Die Genossenschafter sind zudem verpflichtet alljährlich einen von der Genossenschaftsversammlung zu bestimmenden Beitrag zu leisten. Die Genossenschafter müssen mindestens einen Anteilschein zeichnen und können ihre Mitgliedschaft jeweilen auf Jahresende unter Einhaltung einer sechsmonatigen Kündigungsfrist aufgeben.

Für die Übernahme und die Bevorschussung der Guthaben aus Abzahlungsverkäufen ist folgendes erforderlich:

Bevor der Händler mit der Genossenschaft in Geschäftsverbindung treten kann, muß er eine Vereinbarung unterzeichnen, in der u. a. folgende Punkte enthalten sind, die bei der Abwicklung der Geschäfte gelten. Es wird erwähnt, daß er nur an solvente Kunden, die gleichzeitig keine andern Abzahlungsverpflichtungen zu erfüllen haben, ver-

kaufen dürfe. Der Abschluß des Kaufvertrages muß bereits vor oder spätestens mit der Lieferung des Kaufgegenstandes erfolgen.

Ferner ist in der Vereinbarung die Mindestanzahlung, die 25% des Verkaufspreises betragen muß, sowie die maximale Kreditdauer, die 24 Monate beträgt, angeführt. Der Händler bescheinigt, daß er für den Bestand und die Einbringlichkeit der Forderung nach OR 171_2 haftet. Zugleich werden die Kosten angeführt, die die Genossenschaft von der abgetretenen Forderung abziehen kann. Es sind allfällige Auslagen für die Kosten der Eintragung des Eigentumsvorbehaltes, wenn dies nicht bereits der Händler vorgenommen hat, ferner Entschädigungen für notwendige Auskünfte, Notifikationsspesen und die Vergütung, die das Institut für die Übernahme der Forderung und der damit verbundenen Kosten vom Käufer verlangt. Die Genossenschaft zieht hier von der abgetretenen Forderung einen voraus bestimmten Betrag in Form eines Diskontes ab. Der Diskontsatz ist je nach der Höhe und der Dauer der Kreditgewährung verschieden hoch.

Von Interesse dürfte ferner sein, daß sich das Institut ausdrücklich das Recht vorbehält, «die Auszahlungen an den Zedenten von dem Nachweis der Zahlung des Lieferanten, welcher das Kaufobjekt geliefert hat, abhängig zu machen und evtl. die Auszahlung des Barwertes für Rechnung des Verkäufers an den Lieferanten vorzunehmen[39]».

Weil der Händler für die auf Abzahlung verkauften Artikel die Haftung übernehmen muß, überläßt es das Finanzierungsinstitut dem Händler, sich zu vergewissern ob der verkaufte Gegenstand versichert wird oder nicht. Eine Ausnahme hievon bildet einzig der Verkauf von Velos. Hier wird verlangt, daß für die Dauer des Kredites eine Velodiebstahlversicherung abgeschlossen wird.

Der Zedent hat sich zu verpflichten, im Falle der Nichtbezahlung durch den Käufer den Gegenstand bei diesem zurückzuholen und dem Institut das Restguthaben inklusive Zinsen und Kosten sofort zu bezahlen.

Aus Kontrollgründen wird der Zedent darauf aufmerksam gemacht, daß allfällige Zahlungen des Käufers an den Händler sofort dem Institut zu überweisen sind.

Wie die meisten andern Gesellschaften, behält sich auch diese Genossenschaft vor, zur Beschaffung der für die Kreditgewährung erforderlichen Mittel, die abgetretenen Forderungen an Dritte weiter zu zedieren.

[39] Gemäß den Bedingungen dieser Firma

Die bis daher angeführten Vereinbarungen werden alle vor den Abzahlungsverkäufen getroffen und gelten für die ganze Dauer der Zusammenarbeit.

Kommt es zu einem Abzahlungsverkauf, so hat der Händler einen besonderen, von der Genossenschaft zur Verfügung gestellten Kaufvertrag auszustellen.

Der Händler hat hier zwischen zwei Verkaufsmöglichkeiten zu wählen. Er kann Abzahlungsverkäufe auf Grund einer Abzahlungspreisliste vornehmen oder solche Teilzahlungsverkäufe tätigen, bei denen er den Zuschlag selbst auf den Verkaufspreis schlagen kann.

Wir wollen zuerst die Abrechnung zwischen dem Händler und dem Käufer, und dem Händler und der Genossenschaft bei einem Abzahlungsverkauf auf Grund einer Abzahlungspreisliste darstellen:

aa) Finanzierung auf Grund einer Abzahlungspreisliste

Hier können die Preise, die für ein und denselben Artikel je nach der Höhe des Kredites schwanken, einer Preisliste entnommen werden.

Abrechnung des Händlers mit dem Kunden:

Abzahlungsverkauf gemäß Preisliste	Fr. 995.—
Wust 4%	Fr. 39.80
	Fr. 1034.80
Anzahlung (mindestens 25%)	Fr. 400.—
Kaufpreisrestanz	Fr. 634.80

Der Kunde muß die Raten folgendermaßen an die Genossenschaft bezahlen:

23 Monatsraten à Fr. 27.—	Fr. 621.—
1 Monatsrate à Fr. 13.80	Fr. 13.80
	Fr. 634.80

Abrechnung der Genossenschaft mit dem Händler:

	a)	b)
Abgetretener Forderungsbetrag	Fr. 634.80	Fr. 634.80
—14% Diskont	Fr. 88.80	Fr. 88.80
—Eigentumsvorbehalt c)	Fr. 8.—	Fr. 8.—
—10% Garantie	Fr. —.—	Fr. 64.—
Barauszahlung an den Verkäufer	Fr. 538.—	Fr. 474.—

	a)	b)
Übertrag	Fr. 538.—	Fr. 474.—
Vergütung nach erfolgter Bezahlung aller Raten durch den Käufer	Fr. —.—	Fr. 64.—
Total von der Genossenschaft ausbezahlter Betrag	Fr. 538.—	Fr. 538.—

a) Wenn der Händler Genossenschafter ist und die Hinterlage bereits geleistet hat.
b) Bei Nichtgenossenschaftern
c) Wenn der Eigentumsvorbehalt nicht durch den Verkäufer eingetragen lassen wurde

Rechnung des Händlers:

Abzahlungsverkaufspreis gemäß Preisliste (inkl. Wust)		Fr. 1034.80
Eingang bei Verkauf:		
Anzahlung des Kunden	Fr. 400.—	
Vergütung der Genossenschaft	Fr. 538.—	
Total	Fr. 938.—	Fr. 938.—
Barverkaufspreis desselben Artikels ohne Wust	Fr. 951.—	
—10% Skonto für 24 Monate Kredit	Fr. 95.10	
	Fr. 855.90	
+4% Wust	Fr. 34.25	
Total Barverkaufspreis	Fr. 890.15	Fr. 890.15
Einnahmenüberschuß gegenüber Barverkauf		Fr. 37.85

Die Differenz zwischen Barverkaufspreis und Abzahlungspreis kann entstehen, weil der dem Händler gemachte Diskontabzug weniger hoch ist als der Teilzahlungszuschlag. Diese Differenz soll nach Angaben der Genossenschaft zur Bildung einer Reserve für das Risiko beim Abzahlungsverkauf dienen.

bb) Finanzierung bei Erhebung des Zuschlages auf den Verkaufspreis durch den Händler

Wenn ein Gegenstand verkauft wird, der nicht auf der Abzahlungspreisliste angeführt ist, muß der Händler vom regulären Verkaufspreis ausgehen. Diesen erhöht er um den Zuschlag, den er für den Verkauf auf Abzahlung haben muß.

Zur Orientierung hat die Genossenschaft den Händlern folgende Richtzahlen gegeben, die zur Deckung der mit der Abzahlung verbundenen Kosten und Risiken dienen sollen.

Anzahl Raten in Monaten	6	9	12	15	18	21	24
Zuschlag in Prozenten des Barpreises	7	8,5	10	11,5	13	14,5	16

Bei einem Verkaufspreis von Fr. 480.– exkl. Wust und einer Anzahlung von 25% inkl. Wust gestalten sich die verschiedenen Abrechnungen bei Bezahlung der Restanz in 12 Monaten folgendermaßen:

Abrechnung des Händlers mit dem Kunden:

Verkaufspreis ohne Wust		Fr. 480.—
Teilzahlungszuschlag gemäß Richtzahlen 10%		Fr. 48.—
Abzahlungspreis ohne Wust		Fr. 528.—
4% Wust		Fr. 21.20
Abzahlungspreis inkl. Wust		Fr. 549.20
—Anzahlung (mindestens 25%)		
Zusammengesetzt aus:		
Nettoanzahlung	Fr. 132.—	
Wust	Fr. 21.20	Fr. 153.20
Kaufpreisrestanz		Fr. 396.—
Zu bezahlen in 12 Raten à Fr. 33.—		

Abrechnung der Genossenschaft mit dem Händler:

	a)	b)
Abgetretener Forderungsbetrag	Fr. 396.—	Fr. 396.—
—8% Diskont c)	Fr. 32.—	Fr. 32.—
—10% Garantie c)	Fr. —.—	Fr. 40.—
—Eigentumsvorbehalt d)	Fr. 8.—	Fr. 8.—
Barauszahlung an den Händler	Fr. 356.—	Fr. 316.—
Vergütung nach erfolgter Bezahlung aller Raten durch den Käufer	Fr. —.—	Fr. 40.—
Total von der Genossenschaft ausbezahlter Betrag	Fr. 356.—	Fr. 356.—

a) Wenn der Händler Genossenschafter ist und die Hinterlage bereits geleistet hat.
b) Bei Nichtgenossenschaftern.
c) Der Einfachheit halber aufgerundet.
d) Wenn der Eigentumsvorbehalt nicht schon eingetragen wurde.

Rechnung des Händlers:

Barverkaufspreis inkl. Wust		Fr. 499.20
Eingang bei Verkauf:		
Anzahlung des Kunden	Fr. 132.—	
Wust	Fr. 21.20	Fr. 153.20
Vergütung des Institutes		Fr. 356.—
Total		Fr. 509.20
Einnahmenüberschuß gegenüber Barpreis		Fr. 10.—

Wir haben auch im zweiten Fall angenommen, daß der Händler die Eintragung des Eigentumsvorbehaltes der Genossenschaft überläßt. Wenn der Händler dies selbst besorgt, hat er den Vorteil, daß er sofort nach Annahme des Vertrages in den Besitz des Geldes gelangt. Sonst muß er warten, bis der Eigentumsvorbehalt vom Institut eingetragen werden konnte.

Die Fr. 10.– Mehreinnahmen gegenüber dem Barverkaufspreis sollten unseres Erachtens gut genügen, um das Risiko aus dem Teilzahlungsverkauf zu decken. Infolge der Eintragung des Eigentumsvorbehaltes und der langen Lebensdauer der hier verkauften Güter, ist nach unserer Meinung das Risiko nicht besonders groß. Daher sollten mit diesen Einnahmen außerdem noch die beim Abschluß des Teilzahlungsverkaufes entstandenen Mehrauslagen gedeckt werden können.

Da die Prozentzahlen, die die Genossenschaft den Kunden mitteilt, bloß Richtzahlen sind, haben die Händler die Möglichkeit, davon abzuweichen. Sie können den Zuschlag darum höher oder tiefer ansetzen.

Wenn ein Geschäft die Kosten aus dem Abzahlungsgeschäft nicht decken kann und den Prozentzuschlag trotzdem nicht abändern will, kann es noch auf eine andere Weise auf seine Rechnung kommen.

Bekanntlich wird bei Barzahlung auf den angeführten Preisen vielfach Skonto gewährt. Dieser Skonto wird aber vorher in den Verkaufspreis eingerechnet. Wenn eine Firma bei der Berechnung des Abzahlungsverkaufspreises nicht vom Bar-, sondern vom Kreditverkaufspreis ausgeht, um den Teilzahlungsverkaufspreis festzustellen, so stehen ihr z. B. bei einem Skonto von 2% bei Barzahlung weitere Fr. 9.98 zur Verfügung (2% von Fr. 499.80). Dieses Vorgehen wird etwa angewendet, weil sich viele Firmen sagen, daß der Abzahlungsverkäufer bloß die Anzahlung bar bezahle, und man deshalb vom Kreditverkaufspreis ausgehen könne.

Wenn der Käufer eine größere Anzahlung macht als den vorgeschriebenen Minimalbetrag von 25% des Verkaufspreises, verbleiben dem Händler nach dieser Berechnungsart noch größere Beträge für die Übernahme des Risikos und der Kosten.

Das ist möglich, weil der Zuschlag hier unabhängig von der Anzahlung vom Verkaufspreis gerechnet wird. Ob dies allerdings dazu beiträgt, den Käufer zu veranlassen, größere als die Minimalanzahlungen zu machen, dürfte sehr fraglich sein. Trotzdem bei einer größeren Anzahlung das Risiko kleiner wird, muß nämlich der Käufer denselben Zuschlag bezahlen wie bei der minimalen Anzahlung. Dies bewirkt, daß die Kosten für die Restanz bei größerer Anzahlung prozentual höher werden. Das folgende Beispiel soll uns dies illustrieren und zugleich zeigen, wie die Einnahmen des Händlers aus dem Abzahlungsverkauf bei dieser Berechnungsart mit der Größe der Anzahlung steigen.

Verkaufspreis[a]	*Zuschlag 10%*	*Abzahlungspreis*	*Anzahlung in%*	*Anzahlung in Fr.*	*Rest*	*Zuschlag in% der Restanz*	*Abgabe an Genossenschaft*[b]	*Mehreinnahmen*
480.—	48.—	528.—	25	120.—	408.—	11,77	41.—	7.—
480.—	48.—	528.—	30	144.—	384.—	12,5	39.—	9.—
480.—	48.—	528.—	35	168.—	360.—	13,34	37.—	11.—
480.—	48.—	528.—	40	192.—	336.—	14,29	35.—	13.—
480.—	48.—	528.—	45	216.—	312.—	15,39	33.—	15.—
480.—	48.—	528.—	50	240.—	288.—	16,67	31.—	17.—

a) Der Einfachheit halber rechnen wir hier ohne Wust.

b) Auf den nächsten Franken auf- oder abgerundet und inkl. Fr. 8.— für Eintragung des Eigentumsvorbehaltes.

Aus diesem Grunde scheint uns die Berechnung des Zuschlages nach dem Verkaufspreis ohne Rücksicht auf die Höhe der Anzahlung falsch. Richtig scheint uns das Vorgehen der Genossenschaft zu sein. Diese berechnet ihren Diskont nicht vom Verkaufspreis, sondern vom abgetretenen Forderungsbetrag.

Nach unserer Ansicht wäre es für den Händler und den Käufer günstiger, wenn der Händler den Zuschlag ebenfalls vom um die Anzahlung verminderten Verkaufspreis erheben würde. Damit der Händler für seine vermehrten Kosten und Auslagen trotzdem etwas ein-

nimmt, kann er ja den Zuschlag höher ansetzen als den Diskont, den ihm die Genossenschaft abzieht.

So hätten wir dann nicht den etwas merkwürdigen Fall, daß gerade Kunden, bei denen das Risiko infolge einer höheren Anzahlung kleiner wird, im Verhältnis zur Restanz einen größeren Zuschlag bezahlen müssen und umgekehrt.

Nach unserer vorgeschlagenen Berechnungsmethode hätte der Händler bei einem Verkauf mit einer Anzahlung von 25% und bei einer Anzahlung von 50%, einem Verkaufspreis von Fr. 500.–, einem Zuschlag von 11% auf die um die Anzahlung verminderte Restanz und der separaten Berechnung der Eintragung des Eigentumsvorbehaltes bei Bezahlung des Ausstandes in 12 Monatsraten folgende zusätzliche Einnahmen aufzuweisen:

Verkaufspreis	Fr. 500.—	Fr. 500.—
Eigentumsvorbehalt	Fr. 8.—	Fr. 8.—
Total	Fr. 508.—	Fr. 508.—
Anzahlung	25% Fr. 127.—	50% Fr. 254.—
Restanz	Fr. 381.—	Fr. 254.—
Zuschlag 11% (auf den nächsten Franken aufgerundet)	Fr. 42.—	Fr. 28.—
Zu bezahlende Restanz	Fr. 423.—	Fr. 287.—
Abzüge der Genossenschaft		
Eigentumsvorbehalt	Fr. 8.—	Fr. 8.—
8% Diskont (aufgerundet)	Fr. 34.—	Fr. 23.—
Auszahlung der Genossenschaft	Fr. 381.—	Fr. 251.—

Der Händler hat gegenüber einem Barverkauf folgende Mehreinnahmen:

Anzahlung	Fr. 127.—	Fr. 254.—
Auszahlung der Genossenschaft	Fr. 381.—	Fr. 251.—
Einnahmen bei Teilzahlungsverkauf	Fr. 508.—	Fr. 505.—
Barverkaufspreis	Fr. 500.—	Fr. 500.—
Mehreinnahmen	Fr. 8.—	Fr. 5.—

Während der Käufer nach der andern Berechnungsart in beiden Fällen Fr. 550.– bezahlen müßte, hat er nach dieser Berechnungsmethode bei einer Anzahlung von 25% Fr. 550.– und bei einer Anzahlung von 50% total Fr. 536.– zu vergüten.

Im andern Fall hätte der Händler bei einer Anzahlung von 25% Fr. 9.– und bei einer Anzahlung von 50% sogar Fr. 20.– Mehreinnahmen.

b) Finanzierung durch eine Fabrikationsunternehmung

Als nächstes Beispiel wollen wir jene Fabrik anführen, die sowohl fabriziert als auch – wenn nötig – ihre Verkäufe an die Wiederverkäufer finanziert. Damit der Umsatz vergrößert werden kann, finanziert sie daneben auch noch Verkäufe der Wiederverkäufer an die Letztkäufer. Diese beiden Geschäfte werden aber, weil die Bedingungen nicht dieselben sind, voneinander getrennt.

Die üblichen Verkaufsbedingungen in dieser Branche lauten: Zahlbar innert 8 Tagen 3% Skonto, 30 Tage 2% Skonto und 60 Tage netto. Weil es sich hier um eine Branche handelt, in der durchschnittlich 75% der Artikel von den Wiederverkäufern an die Letztkäufer auf Abzahlung oder mit Hilfe der Kaufmiete verkauft werden, sind die angeführten Zahlungsfristen vielen Wiederverkäufern zu kurz. Damit nun aber der Fabrikant die Fabrikate gleichwohl absetzen kann, gewährt er seinen Kunden auf Wunsch längere Kreditfristen.

Die Firma geht bei allen Wiederverkäufern gleich vor: Wenn die normalen Zahlungsbedingungen zu kurz sind, kann den Kunden zur Bezahlung der Rechnungen eine Frist von 3, 4, 5 oder 6 Monaten gewährt werden. Damit der Fabrikant sicher ist, daß das Geld nach Ablauf dieser Frist tatsächlich eingeht, und er bereits vorher über den Betrag verfügen kann, gibt er solche Kredite nur gegen akzeptierte Wechsel. Für die zusätzliche Zeit wird ein Diskont von 4% p. a. oder $^1/_3$% pro Monat auf den Fakturabetrag geschlagen. Der Wiederverkäufer muß daher zuerst den teuren Kredit bezahlen, weil er nicht bar bezahlt und den Skonto abziehen kann. Erst nach Ablauf der normalen, branchenüblichen Zahlungsbedingungen kommt ihm der relativ billige Kredit zugute.

Wenn wir von einem Verkaufspreis von Fr. 1000.– ausgehen, so kosten die verschiedenen Kreditmöglichkeiten den Wiederverkäufer folgende Beträge:

Text	*Bezahlung*	*Kosten der Kreditgewährung in Fr.*	*in % pro Mt.*[a]
a) Innerhalb der normalen Zahlungskonditionen			
Bezahlung innert 8 Tagen	Fr. 970.—	Fr. —.—	——
Bezahlung innert 30 Tagen	Fr. 980.—	Fr. 10.—	1,23
Bezahlung innert 60 Tagen	Fr. 1000.—	Fr. 30.—	1,55
b) Nach Beanspruchung von Kredit in Form von Absatzfinanzierung			
Bezahlung nach 3 Monaten	Fr. 1003.35	Fr. 33.35	1,15
Bezahlung nach 4 Monaten	Fr. 1006.70	Fr. 36.70	0,95
Bezahlung nach 5 Monaten	Fr. 1010.—	Fr. 40.—	0,83
Bezahlung nach 6 Monaten	Fr. 1013.35	Fr. 43.35	0,75

a) Fr. 970.— = 100%

Es ist zu beachten, daß der Zuschlag bei längerer Kreditfrist abnimmt. So betragen die Kosten bei Bezahlung innerhalb von 2 Monaten pro Monat Fr. 15.–, bei 3 Monaten Fr. 11.12, bei 4 Monaten Fr. 9.18, bei 5 Monaten Fr. 8.– und bei 6 Monaten Fr. 6.23.

Diese Art der Kreditgewährung ist für den Fabrikanten sehr praktisch. Er braucht dabei lediglich den Wechselstempel zu bezahlen. Sollte er zudem mehr Geld benötigen, so kann er sich durch Diskontierung dieser Wechsel die benötigten Mittel verschaffen. Damit die liefernde Firma ihre Wechsel zum niedrigen Diskontsatz diskontieren lassen kann, muß sie einzig darauf achten, daß sie wenn möglich nur Wechsel mit einer Laufzeit von drei Monaten oder weniger in Diskont gibt.

Wie bereits gesagt, finanziert diese Fabrik unter gleichem Namen Teilzahlungsverkäufe ihrer Kunden. Im Unterschied zur Genossenschaft werden hier bereits Abzahlungsverkäufe mit einer Kreditdauer von nur ein und zwei Monaten finanziert. Die Anzahlung kann hier kleiner sein; als Mindestbetrag wird 10% des Verkaufspreises verlangt und als Mindestsumme ein Bruttoverkaufspreis von Fr. 100.–. Die normale Kreditfrist beträgt aber in den meisten Fällen 9–12 Monate. Weil es sich hier um Artikel handelt, die infolge technischer Neuerungen und durch den Gebrauch relativ rasch an Wert verlieren,

werden nur selten Kredite von 13–24 Monaten eingeräumt. Früher wurde den Händlern wegen dieser Risiken bei Verkäufen mit einer Abzahlungsdauer von 13–15 Monaten 1% und bei Verkäufen mit einer Kreditdauer von 16–18 Monaten sogar 2% vom Listenpreis abgezogen[40]. Erst die Konkurrenz bewirkte, daß davon Abstand genommen und die Kreditfrist sogar auf 24 Monate ausgedehnt wurde.

Da der Händler hier ebenfalls für den Eingang der Zahlungen haften muß, ist er selbst interessiert, die Zahlungsfrist möglichst kurz anzusetzen.

Der Fabrikant verlangt zur Deckung seiner Inkassospesen und für die Zinskosten pro Monat Kredit einen einheitlichen Zuschlag von $^3/_4$% des um die Anzahlung verminderten Betrages. Da der Zuschlag bei kleinen Beträgen und bei kurzen Kreditfristen also gleich hoch ist, kommt es häufig vor, daß gerade bei der Übernahme solcher Teilzahlungsverkäufe der Fabrikationsunternehmung Verluste entstehen. Nach Angaben einer solchen Firma kostet einem Finanzierungsinstitut der Eingang einer jeden Rate durchschnittlich Fr. 1.–. Die Fabrik kann diese Verluste aber eher auf sich nehmen, weil durch einen vergrößerten Umsatz bei der Fabrikation größere Gewinne entstehen.

Weil diese Gegenstände häufig von Frauen gekauft werden, wird in den Bedingungen ausdrücklich darauf aufmerksam gemacht, daß in solchen Fällen noch die Unterschrift des Ehemannes einzuholen ist.

Der Fabrikant schreibt dem Händler vor, daß mit dem Kaufvertrag zugleich Informationen einer zuverlässigen Auskunftei beizulegen seien. In der Regel genügen Auskünfte des sogenannten Kreditschutzes, die zum Betrage von ca. Fr. 2.– plus Portoauslagen erhältlich sind.

Für die Übernahme des Vertrages ist es gleichgültig, ob der Käufer bereits andere Abzahlungen zu erfüllen hat oder nicht.

Weil der Geldgeber zugleich Fabrikant ist und am Absatz unmittelbar Interesse hat, wird der Verrechnung zwischen der Fabrik und dem Händler besondere Bedeutung zugemessen. Der Hauptzweck der Übernahme solcher Forderungen durch den Fabrikanten besteht in der Vergrößerung des Absatzes. Es wird dabei besonders darauf geachtet, daß sich die Schulden des Händlers gegenüber der Fabrikationsunternehmung verkleinern. Deshalb bezahlt der Fabrikant, wenn der Händler ihm gegenüber noch Schulden hat, nie Geld aus. Er schreibt den Betrag nur auf seinem Konto zugute. Ist die Anzahlung höher als der

[40] Statt Fr. 100.— erhielt dann der Händler vom Finanzierungsinstitut nur Fr. 99.— resp. Fr. 98.— gutgeschrieben oder ausbezahlt.

Zuschlag, den der Händler auf dem Verkauf dieser Markenartikel machen kann, wird er sogar verpflichtet, die Differenz der Fabrik zu überweisen. Bei dieser Abwicklungsmethode erhält daher der Händler – wenn er gegenüber dem Fabrikanten noch Schulden hat – nie mehr, meistens aber weniger als den Gewinnzuschlag.

Für den Betrag, um den die Schuld des Händlers verkleinert wird, versucht nun der Fabrikant, ihm einen neuen Apparat zu liefern. Damit die Fabrikationsunternehmung ihren Absatz noch mehr steigern kann, ist sie sogar bereit, Konkurrenzfabrikate zu denselben Bedingungen zu übernehmen. Hier wird aber der Betrag dem Händler immer nur gutgeschrieben. Der Fabrikant hofft, infolge der Verkleinerung der Schuld des Händlers, eigene Waren liefern zu können.

Wenn wir einen Verkaufspreis von Fr. 500.–, eine Anzahlung von 10% und eine Teilzahlungsdauer von 12 Monaten annehmen, gestalten sich die Abrechnungen wie folgt:

Abrechnung des Händlers mit dem Kunden:

Verkaufspreis inkl. Steuern	Fr. 500.—
—10% Anzahlung	Fr. 50.—
Restanz	Fr. 450.—
Zuzüglich Teilzahlungszuschlag für 12 Monate	Fr. 40.50
Kaufpreisrestanz	Fr. 490.50

Zu bezahlen in einer Rate à Fr. 39.50 und 11 Raten à Fr. 41.–

Abrechnung der Fabrikationsunternehmung mit dem Händler:

Verkaufspreis inkl. Steuern	Fr. 500.—
—10% Anzahlung	Fr. 50.—
Restanz	Fr. 450.—
+9% Zuschlag	Fr. 40.50
Abgetretener Betrag	Fr. 490.50
—9% Zuschlag	Fr. 40.50
Gutschrift	Fr. 450.—

Rechnung des Händlers:

Verkaufspreis	Fr. 500.—
Kreditverkaufspreis inkl. Zuschlag	Fr. 540.50

Eingang:		
Gutschrift des Fabrikanten	Fr. 450.—	
Anzahlung	Fr. 50.—	Fr. 500.—
Auslagen die mit dem Abzahlungsverkauf verbunden sind:		
Eigentumsvorbehalt	Fr. 8.—	
Auskunft inkl. Porti	Fr. 2.40	
Mehrauslagen gegenüber Barverkauf	Fr. 10.40	

Wenn der Käufer 30% anzahlt, und die Marge des Händlers 25% des Verkaufspreises inkl. Wust. oder Fr. 125.– beträgt, gestaltet sich die Abrechnung des Fabrikanten mit dem Verkäufer folgendermaßen:

Abrechnung der Fabrikationsunternehmung mit dem Händler:

Verkaufspreis inkl. Steuern	Fr. 500.—
—Anzahlung	Fr. 150.—
Restanz	Fr. 350.—
+9% Teilzahlungszuschlag	Fr. 31.50
Abgetretener Betrag	Fr. 381.50
—Teilzahlungszuschlag	Fr. 31.50
Gutschrift	Fr. 350.—

Die Differenz zwischen Anzahlung und Marge im Betrage von Fr. 25.– ist dem Fabrikanten zu überweisen. Nach der Überweisung erhöht sich die Gutschrift auf ..... Fr. 375.—

Für die Kosten der Eintragung des Eigentumsvorbehaltes und der Information hat der Händler in beiden Fällen von den Käufern und der Fabrikationsunternehmung keine Entschädigung erhalten.

Das sogenannte Detaillistenabkommen gestattet aber den Händlern dieser Branche, Kunden, die bar bezahlen, einen Skonto von 3% zu gewähren. Da die Händler bei den Abzahlungsverkäufen den Kassaskonto nicht abziehen, stehen ihnen für die Deckung der mit dem Teilzahlungsverkauf verbundenen Auslagen und Kosten im Beispiel Fr. 15.– zur Verfügung. Sollte dieser Betrag nicht genügen, so können sie – was in anderen Branchen übrigens sehr häufig vorkommt – wenigstens die Kosten der Eintragung des Eigentumsvorbehaltes von den Kunden direkt verlangen.

Aus Konkurrenzgründen sehen aber hier die Händler von einer Erhöhung des Verkaufspreises wenn irgendwie möglich ab. Immerhin sollten auch die Fr. 15.– ausreichen, um die Kosten ganz zu decken und noch einen bescheidenen Betrag für allfällige Verluste reservieren zu können.

c) Finanzierung durch eine der Fabrikationsunternehmung gehörende, selbständige Finanzierungsgesellschaft

Ähnlich wie der vorerwähnte Fabrikant geht eine andere Firma der gleichen Branche vor. Nur werden hier Fabrikation und Finanzierung unter einem andern Namen vorgenommen.

Dieses abhängige Institut finanziert zudem nur Teilzahlungsverkäufe. Den Händlern selbst räumt es für den Kauf von Waren keine über die branchenüblichen Zahlungskonditionen hinausgehenden Zahlungsfristen ein.

Wenn wir die Rahmenverträge der beiden Gesellschaften miteinander vergleichen, bemerken wir verschiedene Abweichungen. Die für uns am wichtigsten dürften die folgenden sein: Dieses Institut will die Händler enger an den Fabrikanten binden. Deshalb müssen sie sich verpflichten, alle Teilzahlungsverträge mit deren Hilfe sie Waren verkaufen, die von der Fabrik der das Finanzierungsinstitut gehört hergestellt werden, nur dieser Gesellschaft abzutreten. Damit will die Gesellschaft zweierlei vermeiden: Sie will erstens verhindern, daß der Händler durch Abtretung des Teilzahlungskaufvertrages an ein unabhängiges Institut in den Besitz des Geldes kommt, bevor die Fabrikate bezahlt wurden. Der zweite Grund besteht darin, zu verunmöglichen, daß ein Händler Abzahlungsverträge Konkurrenzfirmen abtreten kann, und diese dadurch in die Lage versetzt werden, ihre Waren dem Händler zu verkaufen.

Auf der den Kunden zur Verfügung gestellten Tabelle sind nur Kreditfristen von 6, 9, 12, 18 und 24 Monaten angeführt; ebenso wird als Mindestbetrag, den das Institut übernimmt, Fr. 200.– angeführt. Es ist deshalb anzunehmen, daß diese abhängige Gesellschaft zur Vereinfachung der Abwicklung in erster Linie Verträge mit solchen Kreditfristen finanziert. Die Zuschläge betragen ebenfalls $^3/_4$% des um die Anzahlung verminderten Kaufpreises und zwar für jeden Monat Kredit.

Das Finanzierungsinstitut macht die Übernahme des Vertrages von

den über den Käufer eingeholten Informationen abhängig. Die Gesellschaft holt diese aber selbst ein. Wenn der Händler bereits mit dem Kaufvertrag brauchbare Auskünfte einsendet, vergütet ihm die Firma Fr. 2.–.

Weil die Kosten für die Informationen von der Finanzierungsgesellschaft selbst getragen werden, ist verständlich, warum keine Beträge unter Fr. 200.– finanziert werden. Aus ähnlichen Gründen wird übrigens auch der Mindestzuschlag pro Abzahlungsverkauf mit Fr. 8.– festgesetzt.

Betreffend der Haftung unterscheidet die Finanzierungsgesellschaft zwei verschiedene Fälle, aus denen gleichzeitig das Interesse ersichtlich wird, welches das Institut am Verkauf der eigenen Waren hat.

Mit dieser verschiedenen Ausgestaltung der Haftung bezweckt nämlich die Leitung des Institutes, den Verkauf der Fabrikate seines Geldgebers zu vergrößern. Wenn ein Konkurrenzfabrikat finanziert wird, muß der Händler die Haftung für den Eingang der Forderung immer übernehmen. Wird dagegen ein fabrikneuer Gegenstand der Geldgeberfirma auf Abzahlung verkauft, so muß der Händler, wenn das Finanzierungsinstitut den Käufer gestützt auf die Informationen als kreditwürdig ansieht, keine Haftung übernehmen.

Falls nach Ansicht der Finanzierungsgesellschaft der Kaufinteressent nicht sicher genug scheint, übernimmt sie den Teilzahlungskaufvertrag gleichwohl, wenn ein eigener Artikel verkauft wird. Dann muß der Händler aber für den Zahlungseingang haften. Wenn es sich dagegen um einen Konkurrenzartikel handelt, wird die Finanzierung meist abgelehnt.

Das Institut verlangt ebenfalls eine Mindestanzahlung von 10% des Verkaufspreises. Wenn die Anzahlung größer ist als der Gewinn des Händlers am verkauften Artikel, muß er keine Rückerstattung an das Finanzierungsinstitut machen, weil in den Bestimmungen, die für die Übernahme von Abzahlungsverträgen maßgebend sind, keine solchen Vereinbarungen getroffen werden.

Für die abgetretenen Verträge erhält der Händler wiederum eine Gutschrift; Barauszahlung erfolgt nur dann, wenn der Verkäufer gegenüber der Fabrik, der das Institut gehört, keine Schulden hat.

Von Bedeutung für den Händler dürfte vielleicht noch der Umstand sein, daß die Lieferantenfirma Vertragsgutschriften aus der Finanzierung bezüglich der Skontoberechtigung gleich behandelt wie Geldzahlungen. Wenn der Händler seine gekauften Fabrikate innerhalb der

branchenüblichen Zahlungskonditionen mit einer Vertragsgutschrift bezahlt, kann er daher den Skonto abziehen, wie wenn die Bezahlung mit Geld erfolgt wäre.

Nachdem wir die wesentlichen Bedingungen für die Übernahme der Abzahlungsverkäufe bei dieser Gesellschaft kennengelernt haben, wollen wir die Abrechnungen beim Verkauf eines Fabrikates mit Hilfe von Teilzahlungen darstellen. Wir nehmen an, daß es sich um einen Gegenstand handelt, der einen Verkaufspreis von Fr. 600.– hat, für den der Kunde eine Anzahlung von 10% leistet und bei dem der Rest in 18 Monaten bezahlt wird. Der Einfachheit halber sehen wir hier – wie übrigens auch im vorherigen Beispiel – von der Umsatzsteuer und der Luxussteuer ab.

Abrechnung des Händlers mit dem Kunden:

Verkaufspreis a)	Fr. 600.—
—10% Anzahlung	Fr. 60.—
Restanz	Fr. 540.—
+Teilzahlungszuschlag (18 × ¾% = 13,5%)	Fr. 72.90
Kaufpreisrestanz	Fr. 612.90

Zahlbar in 17 Raten à Fr. 34.– und in einer Rate à Fr. 34.90

a) Allfällige Vertragskosten kann der Händler verlangen.

Abrechnung des abhängigen Institutes mit dem Händler:

Verkaufspreis	Fr. 600.—
—10% Anzahlung	Fr. 60.—
Restanz	Fr. 540.—
+13,5% Teilzahlungszuschlag	Fr. 72.90
Abgetretener Betrag	Fr. 612.90
—Teilzahlungszuschläge gemäß Vertrag	Fr. 72.90
Gutschrift bei der Firma X	Fr. 540.—

Für den Eingang der Zahlung muß die Haftung übernommen werden.

Rechnung des Händlers:

Verkaufspreis	Fr. 600.—
Kreditverkaufspreis	Fr. 672.90

Eingang bei Verkauf:

10% Anzahlung auf Fr. 600.–	Fr. 60.—	
Gutschrift bei Firma X	Fr. 540.—	
Total Einnahmen	Fr. 600.—	

Mehreinnahmen bei Abzahlungsverkauf gegenüber Barverkauf, wenn beim Teilzahlungsverkauf 3% Kassaskonto nicht gewährt werden:

Totaleinnahmen beim Abzahlungsverkauf		Fr. 600.—
Einnahmen bei Barverkauf	Fr. 600.—	
—3 % Kassaskonto	Fr. 18.—	Fr. 582.—
Mehreinnahmen beim Abzahlungsverkauf		Fr. 18.—

Wenn wir annehmen, daß der Händler mit diesen Fr. 18.– folgende Kosten zu bestreiten hat

Eigentumsvorbehalt	Fr. 8.—
Kosten für Benachrichtigung des Vermieters	Fr. 2.—
Reserve 1,5 % vom abgetretenen Betrag, d. h. von Fr. 612.90	Fr. 9.20
Total	Fr. 19.20

so ergibt sich eine bescheidene Mindereinnahme von Fr. 1.20. Diese Mindereinnahme wird aber dadurch ausgeglichen, daß der Händler hier auch Verkäufe vornehmen kann, ohne die Haftung für den Eingang der Raten übernehmen zu müssen.

Der Händler hat hier Gelegenheit, seine Vertragskosten dem Käufer zu verrechnen; auf dem Kaufvertrag ist hierfür eine spezielle Kolonne vorhanden. Da er aber außer dem Risiko für den Zahlungseingang nur die Kosten für die Eintragung des Eigentumsvorbehaltes, die Auslagen für die Benachrichtigung des Vermieters und die Stempelmarken tragen muß, haben wir hier keine solchen Kosten angeführt. Der Händler hat ja immer noch 3% Kassaskonto, die er nicht gewährt hat, weil es sich um einen Teilzahlungsverkauf handelt. Fr. 18.– sollten unseres Erachtens für die zusätzlichen Kosten genügen. Wenn dieser Betrag aber trotzdem nicht ausreicht, kann der Händler dort ohne weiteres die Auslagen für die Eintragung des Eigentumsvorbehaltes usw. verrechnen.

Beim Verkauf eines fabrikneuen Gegenstandes der Firma, der das Finanzierungsinstitut gehört, übernimmt – wie gesagt – die abhängige Finanzierungsgesellschaft die Haftung für den Zahlungseingang. Dem

Händler stehen in diesem Fall in unserem Beispiel Fr. 18.– zur Dekkung seiner mit dem Teilzahlungsverkauf verbundenen Auslagen zur Verfügung. Da er dann keine Rückstellungen für allfällige Schäden wegen Nichtbezahlung der Raten zu machen hat, erzielt er hier sogar einen größeren Gewinn als bei einem Barverkauf.

Finanziell stellt sich der Händler hier besser als bei der Finanzierung durch die vorerwähnte Fabrikationsunternehmung; er muß nämlich für die Kosten der Information nicht aufkommen und in bestimmten Fällen keine Haftung für den Eingang der Raten übernehmen.

Bei der Fabrikationsunternehmung ist der Händler dagegen freier, weil diese nirgends vorschreibt, daß Teilzahlungsverträge beim Verkauf von Gütern dieses Fabrikanten nur durch die Fabrik bevorschußt werden dürfen.

2. Finanzierung durch am Absatz nur mittelbar interessierte Gesellschaften

Als Beispiel wollen wir hier zwei verschiedene Firmen anführen. Bei der einen handelt es sich um eine Versicherungsgesellschaft, die mit der Übernahme von Veloabzahlungsverträgen den Abschluß von Velodiebstahlversicherungen vergrößern will.

Die andere Unternehmung ist eine Gesellschaft, die seinerzeit von der schweizerischen Elektrizitätsindustrie ins Leben gerufen wurde und ursprünglich den Zweck hatte, durch Erleichterung des Kaufes von elektrischen Apparaten den Stromkonsum zu steigern. Um verschiedenen Anfragen von Händlern entsprechen zu können, hat sich das Tätigkeitsgebiet dieser Unternehmung aber nach und nach vergrößert. So werden heute neben den bereits erwähnten Apparaten auch Teilzahlungsverkäufe anderer Gegenstände, wie z. B. Möbel, Autos, usw. finanziert.

a) Finanzierung durch eine Versicherungsgesellschaft

Die Versicherungsgesellschaft unterscheidet bei der Finanzierung von Abzahlungsverkäufen zwei verschiedene Methoden: Die erste, ältere Methode, erfolgt ohne Haftung des Händlers für den Eingang der Zahlung. Bei der zweiten, neueren Methode, muß der Händler die Haftung für den Eingang der Zahlungen übernehmen.

Da die Bedingungen bei der Finanzierung der Abzahlungsverträge in beiden Fällen differieren, wollen wir die beiden Methoden ge-

trent behandeln und zuerst nur die gemeinsam geltenden Punkte anführen: Die Firma beschränkt die Übernahme von Teilzahlungsverträgen auf den Verkauf fabrikneuer Velos. Bedingung für die Finanzierung ist der Abschluß einer Velodiebstahlversicherung. Die Kreditfristen sind hier einheitlich auf 6, 9 oder 12 Monate festgesetzt. Weniger lange oder längere Kreditfristen werden nicht gewährt; ebenfalls können keine 7, 8 oder 10 und 11 monatige Termine eingeräumt werden.

Bei der Finanzierung ohne Mithaftung des Händlers kommen noch folgende Punkte dazu: Die Mindestanzahlung muß 20% betragen. Sie soll sich aus minimal 10% Anzahlung an den Barverkaufspreis, der Wust und dem Teilzahlungszuschlag zusammensetzen. Die Restanz muß in Monatsraten bezahlt werden.

Wenn der provisorische Verkaufsvertrag angenommen wurde, gestalten sich die Abrechnungen nach der bis jetzt besprochenen Methode bei einem angenommenen Verkaufspreis von Fr. 500.–, einer Anzahlung von ca. 20% und einer Kreditdauer von 12 Monaten wie folgt:

Abrechnung des Händlers mit dem Kunden:

Text	*Kreditbetrag*	*Teilzahlungskaufpreis*	*Anzahlung*
Verkaufspreis	Fr. 500.—	Fr. 500.—	
Anzahlung 10%	Fr. 50.—		Fr. 50.—
Kreditbetrag	Fr. 450.—		
Teilzahlungszuschlag gemäß Tabelle		Fr. 49.50	Fr. 49.50
Teilzahlungsverkaufspreis		Fr. 549.50	
Anzahlung			Fr. 99.50

Betrag zahlbar in 11 Raten à Fr. 38.— und einer Rate à Fr. 32.—.

Den Eigentumsvorbehalt, sowie die Kosten für die Benachrichtigung des Vermieters, hat hier der Händler zu bezahlen. Weil dieser kein Risiko für den Eingang der Zahlungen zu übernehmen hat, braucht er keine Reserven zu bilden.

Gemäß Vereinbarung hat der Käufer zu der Anzahlung noch die Kosten der Diebstahlversicherung für ein Jahr, nebst Aufnahmegebühr zu bezahlen. Den einkassierten Betrag hat der Händler auf

dem beim Abschluß der Versicherungen üblichen Weg an die Versicherungsgesellschaft zu überweisen. Die ihm zugute kommende Abschlußprovision wird ihm auf dem ordentlichen Weg zugestellt.

Abrechnung der Versicherungsgesellschaft mit dem Händler:

Verkaufspreis	Fr. 500.—
— Anzahlung von 10% des Verkaufspreises	Fr. 50.—
Restanz	Fr. 450.—
+ Abschlagszuschlag	Fr. 49.50
Total	Fr. 499.50
— Vom Käufer bar bezahlter Abzahlungszuschlag	Fr. 49.50
Abgetretener Betrag	Fr. 450.—
— Abzahlungszuschlag	Fr. 49.50
Auszahlung der Versicherungsgesellschaft an den Händler	Fr. 400.50

Rechnung des Händlers:

Verkaufspreis		Fr. 500.—
Kreditverkaufspreis		Fr. 549.50
Eingang:		
Anzahlung	Fr. 99.50	
Überweisung der Versicherungsgesellschaft	Fr. 400.50	Fr. 500.—
Einnahmenüberschuß gegenüber Verkaufspreis		Fr. 0.—

Weil das Finanzierungsinstitut hier vom Barverkaufspreis spricht, von dem die Anzahlung abzuziehen sei, ist anzunehmen, daß der Händler den Verkaufspreis abzüglich Barzahlungsskonto als Berechnungsgrundlage nehmen sollte. Da der Händler den Eigentumsvorbehalt und alle andern mit dem Teilzahlungsgeschäft verbundenen Kosten selbst übernehmen muß, ist kaum denkbar, daß er ohne eine Entschädigung dafür zu erhalten vom Barverkaufspreis ausgehen wird.

Bei der zweiten Methode, die vor allem geschaffen wurde, damit die Händler konkurrenzfähiger werden, kann der Händler kleinere Anzahlungen und auf Wunsch statt der monatlichen, wöchentliche Abzahlung bewilligen. Als Mindestanzahlung wird hier 10% des Verkaufspreises vorgeschrieben. Bei Verkaufspreisen unter Fr. 250.— darf sich der Händler sogar mit Fr. 20.– begnügen. Da bei wöchentlicher Bezahlung der Raten die administrative Arbeit stark zunimmt,

verlangt das Institut, daß er dafür einen besonderen Zuschlag von Fr. 10.– erhebt. Es spielt dabei keine Rolle, ob die Kreditfrist 26, 39 oder 52 Wochen betrage.

Wenn der Händler ein Velo mit einer Anzahlung von 10% oder Fr. 20.– verkauft, muß er für die Haftung der Übernahme der Zahlungen ein spezielles Haftungsformular mit Rückzession unterschreiben. Wenn der Abonnementsbetrag für die Diebstahlversicherung nicht mit der Anzahlung entrichtet wird, gestattet die Gesellschaft dem Händler bei der zweiten Methode, den Betrag dafür auf die Restkaufsumme zu schlagen.

Um die Abwicklung an Hand eines Zahlenbeispieles darzustellen, gehen wir von einem Verkaufspreis von Fr. 240.– aus. Wir nehmen an, daß der Käufer eine Anzahlung von Fr. 20.– mache, die Versicherungsprämie ebenfalls zum Restbetrag geschlagen haben möchte und die Restanz in 52 Wochenraten bezahlen wolle. Die verschiedenen Abrechnungen gestalten sich folgendermaßen:

Abrechnung des Händlers mit dem Kunden:

Text	*Kreditbetrag*	*Teilzahlungs-kaufpreis*	*Anzahlung*
Verkaufspreis	Fr. 240.—	Fr. 240.—	
Anzahlung	Fr. 20.—		Fr. 20.—
Kaufpreisrestanz	Fr. 220.—		
Betrag für Versicherung inkl. Aufnahmegebühr	Fr. 10.—	Fr. 10.—	
Kaufpreisrestanz inkl. Versicherung	Fr. 230.—		
Teilzahlungszuschlag gemäß Tabelle		Fr. 25.30	
Zuschlag für Bezahlung in Wochenraten		Fr. 10.—	
Teilzahlungsverkaufspreis inkl. Versicherung		Fr. 285.30	
Anzahlung			Fr. 20.—

Zahlbar in 51 Wochenraten à Fr. 5.40 und einer Rate à Fr. 4.50.

Abrechnung der Versicherungsgesellschaft mit dem Händler:

Verkaufspreis	Fr. 240.—
— Anzahlung	Fr. 20.—
Restanz	Fr. 220.—
+ Versicherung	Fr. 10.—
Total	Fr. 230.—
+ Abzahlungszuschlag gemäß Tabelle	Fr. 25.30
+ Zuschlag für Wochenraten	Fr. 10.—
Abgetretener Betrag	Fr. 265.30
Abzüglich:	
Kreditgewährung und Zuschlag für Wochenraten	Fr. 35.30
Versicherung	Fr. 10.—
Vergütung durch Gesellschaft	Fr. 220.—

Rechnung des Händlers:

Verkaufspreis		Fr. 240.—
Kreditverkaufspreis ohne Versicherung		Fr. 275.30
Eingang bei Verkauf:		
Anzahlung	Fr. 20.—	
Überweisung durch Gesellschaft	Fr. 220.—	Fr. 240.—
Einnahmenüberschuß gegenüber Verkaufspreis		Fr. 0.—

Da der Händler die Kosten für die allfällige Eintragung des Eigentumsvorbehaltes, die Auslagen für die Benachrichtigung des Wohnungsvermieters sowie die Stempelmarken bezahlen muß und hier zudem noch das Risiko zu übernehmen hat, ist anzunehmen, daß er dem Käufer Rechnung stellen wird. Die 3% Skonto würden nämlich bei diesem Betrag nicht einmal ganz die Auslagen für die Eintragung des Eigentumsvorbehaltes decken.

b) Finanzierung des Kaufes von Maschinen und Apparaten durch ein von den interessierten Energielieferanten gegründetes Institut

Diese Gesellschaft übernimmt sowohl Teilzahlungs- als auch Kaufmieteverträge.

aa) Finanzierung von Teilzahlungsverträgen

Bei dem seinerzeit von der Elektrizitätsindustrie ins Leben gerufenen Finanzierungsinstitut geht die Übernahme von Abzahlungsverträgen heute wie folgt vor sich:

Die Händler und die Käufer haften dem Finanzierungsinstitut gegenüber solidarisch für den Eingang der Ausstände. Der Teilzahlungszuschlag wird hier ebenfalls vom Restbetrag erhoben. Weil die Gesellschaft Kredite im Betrag von Fr. 300.– bis Fr. 10000.– und mehr Franken gewährt, hat sie ihre Zuschläge abgestuft.

So werden verlangt:

Für Verträge von Fr. 300.– bis Fr. 2000.– 0,75% pro Monat.
Für Verträge von Fr. 2001.– bis Fr. 5000.– 0,65% pro Monat.
Für Verträge von Fr. 5001.– bis Fr. 10000.– und mehr 0,6% pro Monat.

Die Kreditfristen richten sich nach den zu verkaufenden Artikeln und der Höhe des abgetretenen Betrages. Bei Krediten bis zu Fr. 2000.– kann der Händler eine Frist von 1 bis 18 Monaten festsetzen. Bei Abzahlungsverkäufen mit einer Restanz von Fr. 2001.– und mehr kann er zur Rückzahlung der Schuld Fristen von 1 bis 36 Monaten einräumen. Der Mindestzuschlag pro Abzahlungsvertrag wird mit Fr. 20.– angeführt.

Der Händler hat zur Sicherung des abgetretenen Teilzahlungsvertrages eine Garantie zu leisten. Diese kann nach den Vereinbarungen entweder

1. durch Einlage des festgesetzten Betrages bei der Unterzeichnung des Vertrages,
2. durch Hinterlage von Wertpapieren als Faustpfand oder
3. durch Rückhalte von 10% auf die gewährten Darlehen, bis das Garantiekonto den festgelegten Betrag erreicht hat, erfolgen.

Für das Garantiekonto vergütet die Firma dem Händler einen Zins von 2% pro Jahr. Wenn die Garantie nach der ersten oder zweiten Methode geleistet wurde, erhält er 100% seines Guthabens ausbezahlt, im andern Fall nur 90%.

Wie aus den Vereinbarungen hervorgeht, stellt es die Finanzierungsgesellschaft den Händlern frei, die durch die Abzahlungsverkäufe entstehenden Kosten dem Käufer zu verrechnen oder nicht. Im Vertrag kann nämlich der Händler den Verkaufspreis inklusive Steuern, Porti, Vertragskosten, Auslagen für Eigentumsvorbehalt usw. anführen. Ebenso ist die Höhe der Anzahlung freigestellt, weil lediglich

von einer angemessenen Anzahlung gesprochen wird. Der Käufer hat die Wahl, seine Raten entweder monatlich oder alle 14 Tage zu bezahlen. Von einem Zuschlag bei Entrichtung nach der zweiten Art wird in den geltenden Bestimmungen nichts erwähnt.

Um zu zeigen, wie sich die Zuschläge bei verschieden hohen Beträgen verändern, nehmen wir an, daß ein Verkauf von Fr. 1250.– mit einer Anzahlung von Fr. 250.-; ein solcher in der Höhe von Fr. 6250.- und einer Anzahlung von Fr. 1250.- sowie ein Teilzahlungsverkauf von Fr. 12 500.- mit einer Anzahlung von Fr. 2500.- erfolge. Die Restanz wird in allen drei Fällen in 18 Monatsraten beglichen.

Die Abrechnungen für die Beteiligten gestalten sich dabei folgendermaßen:

Abrechnung des Händlers mit dem Kunden:

Preis inkl. Vertragskosten a)	Fr. 1250.—	Fr. 6250.—	Fr. 12500.—
Anzahlung	Fr. 250.—	Fr. 1250.—	Fr. 2500.—
Kaufpreisrestanz	Fr. 1000.—	Fr. 5000.—	Fr. 10000.—
Teilzahlungszuschlag:			
Für Fr. 1000.— 13,5%	Fr. 135.—		
Für Fr. 5000.— 11,7%		Fr. 585.—	
Für Fr. 10000.— 10,8%			Fr. 1080.—
Kaufpreisrestanz inkl. Teilzahlungszuschlag	Fr. 1135.—	Fr. 5585.—	Fr. 11080.—

Fr. 1135.—, zahlbar in 17 Raten à Fr. 64.— und 1 Rate à Fr. 47.—
Fr. 5585.—, zahlbar in 17 Raten à Fr. 311.— und 1 Rate à Fr. 298.—
Fr. 11080.—, zahlbar in 17 Raten à Fr. 616.— und 1 Rate à Fr. 608.—

Abrechnung des Finanzierungsinstitutes mit dem Händler:

Preis inkl. Vertragskosten	Fr. 1250.—	Fr. 6250.—	Fr. 12500.—
Anzahlung	Fr. 250.—	Fr. 1250.—	Fr. 2500.—
Restanz nach Anzahlung	Fr. 1000.—	Fr. 5000.—	Fr. 10000.—
Teilzahlungszuschlag	Fr. 135.—	Fr. 585.—	Fr. 1080.—
Abgetretener Betrag	Fr. 1135.—	Fr. 5585.—	Fr. 11080.—
— Teilzahlungszuschlag	Fr. 135.—	Fr. 585.—	Fr. 2500.—
Vergütung des Institutes b)	Fr. 1000.—	Fr. 5000.—	Fr. 10000.—

a) Gemäß Vertrag

b) Sofern der Händler bereits eine Garantie geleistet hat; sonst werden 10% des abgetretenen Betrages zurückbehalten

Rechnung des Händlers:

Kreditverkaufspreis inkl. Zuschlag	Fr. 1385.—	Fr. 6835.—	Fr. 13580.—
Preis inkl. Vertragsspesen	Fr. 1250.—	Fr. 6250.—	Fr. 12500.—
Eingang bei Verkauf:			
Anzahlung	Fr. 250.—	Fr. 1250.—	Fr. 2500.—
Überweisung des Institutes	Fr. 1000.—	Fr. 5000.—	Fr. 10000.—
Mehreinnahmen	Fr. 0.—	Fr. 0.—	Fr. 0.—

Wie bereits erwähnt, kann der Händler alle seine mit dem Abzahlungsverkauf verbundenen Kosten auf den Verkaufspreis schlagen. Für das Risiko, das für ihn durch Übernahme der Haftung entsteht, hat er allerdings keine Entschädigung. Es ist jedoch festzuhalten, daß dieses u. E. bei allen Teilzahlungsverkäufen, bei denen Maschinen oder Apparate verkauft werden, nicht besonders groß ist. Durch die Eintragung des Eigentumsvorbehaltes wird ja ermöglicht, daß der Gegenstand zurückgenommen werden kann. Unsere Ansicht wird übrigens dadurch bestätigt, daß ein Finanzierungsinstitut, das Abzahlungsverträge beim Verkauf bestimmter Apparate ohne Mithaftung des Händlers übernimmt, bloß $^2/_9$ des vereinnahmten Zuschlages als Reserve für mögliche Verluste zurücklegt. Beim Zuschlag dieser Gesellschaft von $^3/_4$% pro Monat macht dies – wie aus dem folgenden Zahlenbeispiel hervorgeht – 1,84% des abgetretenen Betrages aus[a].

Abgetretener Betrag ohne Zuschlag	Fr. 1000.—
Zuschlag für 12 Monate Kredit 9%	Fr. 90.—
Abgetretener Betrag inkl. Zuschlag	Fr. 1090.—
Reserve für Verluste $^2/_9$ des Zuschlages	Fr. 20.—
Reserve in % der abgetretenen Forderung	1,84%

Wenn deshalb der Händler bei der Festsetzung des Verkaufspreises bei einem Abzahlungsverkauf den Barzahlungsskonto nicht abzieht und einen Teil desselben für eventuelle Verluste reserviert, dürfte er nebenbei noch einen größeren Gewinn erzielen als bei einem Barverkauf.

a) Es ist dabei noch zu beachten, daß es sich hier um Apparate handelt, die wegen der technischen Entwicklung sehr schnell veralten.

bb) Finanzierung von Kaufmietverträgen

Die gleiche Finanzierungsgesellschaft erleichtert ihren Mitgliedern auch den Abschluß von Kaufmieten, weil sie außer den Teilzahlungsverkäufen noch *Kaufmieteverträge* finanziert.

Gestützt auf die ihren Kunden zugestellten Formulare geht sie dabei folgendermaßen vor: Der Händler muß als Vermieter einen Mietvertrag ausstellen, der die Vereinbarung enthält, daß er erst nach einer schriftlichen Bestätigung von Seite des Finanzierungsinstitutes verbindlich wird. Die Forderung aus dem Mietvertrag wird gleich wie der Abzahlungsvertrag dem Institut abgetreten. Der Mieter hat die erste Miete bei Übergabe des Gegenstandes an den Vermieter zu bezahlen. Die restlichen Mieten müssen je zu Beginn eines Monates an die Gesellschaft überwiesen werden. Falls der Mieter den Zins nicht innerhalb einer Frist von fünf Tagen nach Verfall begleicht, so wird dieser per Nachnahme zuzüglich einer Gebühr von Fr. 2.– für die entstandenen Kosten eingezogen.

Der Vertrag hat eine vereinbarte Mindestdauer von 12 Monaten. Erst nach Ablauf dieser Frist kann der Mieter gestützt auf eine im Vertrag enthaltene Kaufofferte den Mietgegenstand käuflich zu Eigentum erwerben.

Die noch zu bezahlende Restanz ergibt sich aus dem angeführten Verkaufspreis abzüglich der bereits bezahlten Mieten. Auf dem so errechneten Betrag wird ein Rabatt von 10 % gewährt. Der Mieter muß diese Summe innert 5 Tagen nach Erhalt der durch das Finanzierungsinstitut zugestellten Abrechnung begleichen.

Wenn der Mieter vom Kaufrecht keinen Gebrauch macht, geht der Gegenstand nach der Bezahlung aller vereinbarten Mieten zuzüglich allfällig noch entstandener Kosten des Finanzierungsinstitutes in das Eigentum des Mieters über.

Der Vorteil für den Vermieter liegt bei dieser Methode darin, daß der Händler, gleich wie bei der Abtretung von Forderungen bei Abzahlungsverkäufen, das Geld nach Inkrafttreten des Mietvertrages vom Finanzierungsinstitut ausbezahlt erhält. So muß der Vermieter nicht warten, bis sein Kunde sämtliche Mieten bezahlt hat oder bis derselbe vom Kaufrecht Gebrauch macht. Die Gesellschaft übernimmt auch hier alle mit der Vermietung im Zusammenhang stehenden Arbeiten, die vor allem aus der Kontrolle der Mieteneingänge, dem Versenden von Mahnungen usw. bestehen.

Nachdem wir bis jetzt die Abwicklungsmethoden bei der Übergabe von Teilzahlungsverträgen an abhängige Institute dargestellt haben, wollen wir im nächsten Abschnitt zeigen, wie die sogenannten unabhängigen Finanzierungsgesellschaften bei der Übernahme von Abzahlungsverträgen vorgehen.

B. Finanzierung durch unabhängige Gesellschaften

Auch bei den unabhängigen Finanzierungsgesellschaften können wir zwei Gruppen unterscheiden.

Die erste Gruppe, die wir als eigentliche Finanzierungsinstitute bezeichnen, befassen sich nur mit der Finanzierung von Waren-, Maschinen- oder Apparateverkäufen. Andere Arten von Finanzierungen gehören nicht in ihren Geschäftsbereich und werden deshalb den dafür viel besser geeigneten Banken überlassen.

Daneben gibt es aber noch eine Gruppe, die diese Art von Finanzierung nur betreibt, um ihre Mittel und das Personal besser ausnützen zu können. Zu diesen Institutionen möchten wir die große Anzahl kleinerer Banken zählen, die sich auf dem Gebiet der Absatzfinanzierung ebenfalls sehr häufig betätigen. Obschon die Kleinbanken bekanntlich noch sehr viele andere Bankgeschäfte besorgen, haben sie aber mit der ersten Gruppe der unabhängigen Finanzierungsinstitute eines gemeinsam: Die spezielle Finanzierungsabteilung muß sich ebenfalls durch die Tätigkeit auf diesem Gebiet erhalten können.

Die eigentlichen Finanzierungsinstitute haben ihre Geschäftstätigkeit häufig dadurch erweitert, daß sie nicht nur Forderungen von Abzahlungsverkäufen übernehmen, sondern auch oft Kredit in Form von Konsumfinanzierung geben. Sie haben daher vielfach spezielle Abteilungen, die sich mit der Kreditgewährung an Kaufinteressenten befassen, die vor dem Kauf bestimmter Artikel bei einer solchen Firma um Geld nachfragen. Weil wir uns aber in dieser Arbeit mit der Konsumfinanzierung nicht näher zu befassen haben, wollen wir uns mit diesem Hinweis begnügen. Uns interessieren hier wieder die Möglichkeiten, die die Händler haben, um die Forderungen aus Abzahlungsverkäufen möglichst schnell in Geld umzuwandeln.

Wir wollen zuerst zeigen, wie verschiedene Gesellschaften vorgehen, die nur Finanzierungen übernehmen und zum Teil auch Konsumkredite gewähren. Nachher wollen wir darstellen, wie zwei Banken ihren Kunden die Finanzierung von Abzahlungsverkäufen ermöglichen.

1. Finanzierung durch «eigentliche Finanzierungsinstitute»

a) Finanzierung durch eine Gesellschaft, die die Kosten für die Kreditgewährung durch Erhöhung der Raten erhebt

Dieses Finanzierungsinstitut übernimmt Abzahlungsverträge im Betrag von minimal Fr. 200.–. Im Unterschied zu den abhängigen Finanzierungsinstituten, die meist nur Teilzahlungsverträge ganz bestimmter Artikel bevorschussen, finanziert diese Gesellschaft Verkäufe von verschiedenen Apparaten und Maschinen. Die Kreditfristen betragen hier 6—36 Monate und richten sich nach der Art des auf Abzahlung verkauften Gegenstandes. Zur Vereinfachung werden nur Kreditfristen eingeräumt die durch drei teilbar sind, also z. B. 6, 9, 12 Monate usw. Das Finanzierungsinstitut verlangt vom Käufer eine Mindestanzahlung von 25% des Verkaufspreises.

Die Gesellschaft übernimmt Verträge mit und ohne Haftung des Händlers. Dieser muß dem Institut für jeden abgetretenen Abzahlungsvertrag eine Entschädigung von Fr. 5.– bezahlen. Offenbar handelt es sich hierbei um einen Anteil an die Kosten der Eintragung des Eigentumsvorbehaltes. Aus den Verträgen ist nämlich nicht ersichtlich, ob dieser zu Lasten des Händlers oder Käufers eingetragen wird.

Außer den Kosten für die Stempelmarken dürften hier dem Händler keine weiteren Vertragskosten entstehen.

Im Unterschied zu den bis jetzt behandelten Beispielen sind hier die Zuschläge nicht in Prozenten, sondern in Franken angegeben. Der Händler muß den Zuschlag einer Liste entnehmen, auf der der Kreditbetrag angeführt ist. Unter den Rückzahlungsterminen sind dann zugleich die Raten inklusive Finanzierungsspesen angeführt.

Da die Art der zu finanzierenden Verträge und die einzelnen Beträge viel mehr variieren als bei den abhängigen Instituten, treffen wir hier häufiger verschieden hohe Zuschläge an. In der Regel ist es so, daß die Zuschläge bei höheren Beträgen und bei längeren Fristen prozentual abnehmen.

Die folgende Darstellung soll dies zeigen:

Zuschlag in %	*bei 6 Mten.*	*12 Mten.*	*24 Mten.*	*36 Mten.*
Kredit Fr. 1000.—	5%	9,2%	17,6%	26%
Kredit Fr. 5000.—	3,92%	7,04%	13,28%	19,52%
Kredit Fr. 10000.—	3,62%	6,8%	13,04%	18,8%

Der Käufer muß bei der Unterzeichnung des Kaufvertrages zugleich für jede zu bezahlende Rate einen Wechsel unterschreiben. Diese Wechsel nimmt das Finanzierungsinstitut. Wenn der Käufer es wünscht, kann er an Stelle der Bezahlung mit Wechseln den Betrag jeweilen per Post überweisen. Die verschiedenen Wechsel dienen dann nur als zusätzliche Sicherung. Der Käufer muß seine Postzahlungen so vorzeitig vornehmen, daß sie vor dem Verfall der Wechsel beim Geldgeber sind.

Bezahlt der Käufer die Restanz früher als vereinbart, so gewährt ihm das Finanzierungsinstitut einen Diskont von 3% auf den vor der Fälligkeit bezahlten Raten. Wenn der Händler für den Zahlungseingang nicht haftet, wird der Diskont sogar auf 4% erhöht.

Als Beispiel nehmen wir an, daß ein Käufer einen Gegenstand von Fr. 1400.– kaufe, eine Anzahlung von Fr. 400.– mache und die Restanz in 24 Raten zurückbezahle. Die verschiedenen Berechnungen gestalten sich bei Mithaftung des Händlers wie folgt:

Abrechnung des Händlers mit dem Käufer:

Verkaufspreis	Fr. 1400.—
Anzahlung	Fr. 400.—
Restanz	Fr. 1000.—
Finanzierungskosten für 2 Jahre	Fr. 176.—
Totalrestkaufpreis	Fr. 1176.—

Zahlbar in 24 Raten à Fr. 49.—; sichergestellt durch 24 Wechsel.

Abrechnung des Finanzierungsinstitutes mit dem Händler:

Verkaufspreis		Fr. 1400.—
Anzahlung		Fr. 400.—
Restanz		Fr. 1000.—
Zuschlag		Fr. 176.—
Total abgetretener Betrag		Fr. 1176.—
Abzüglich:		
Zuschlag	Fr. 176.—	
Finanzierungskosten	Fr. 5.—	Fr. 181.—
Auszahlung des Institutes		Fr. 995.—

Rechnung des Händlers:

Verkaufspreis		Fr. 1400.—
Abzahlungspreis		Fr. 1576.—
Eingang bei Verkauf:		
Anzahlung	Fr. 400.—	
Überweisung des Institutes	Fr. 995.—	
Total	Fr. 1395.—	
Mindereinnahmen		Fr. 5.—

b) Finanzierung durch eine Gesellschaft, die die Kosten für die Kreditgewährung in Form eines Prozentzuschlages auf den Schuldbetrag erhebt

Dieses Finanzierungsinstitut geht folgendermaßen vor: Die mit der Gesellschaft zusammenarbeitenden Händler verweisen Kaufinteressenten, die Abzahlungskäufe machen wollen, an dieses Institut. Die Interessenten erhalten vom Institut ein Formular zugestellt, auf dem die Käufer die Höhe des Darlehensbetrages und die Gegenstände, die sie kaufen wollen, anzuführen haben. Die Käufer müssen zugleich vermerken, in wie vielen Raten und an welchen Monatstagen sie die Ausstände bezahlen wollen. Mit dem Kreditgesuch haben die Gesuchsteller schriftlich Auskunft über ihre Verhältnisse zu geben. Zur Prüfung der eingereichten Akten müssen sie eine Gebühr von Fr. 8.– entrichten.

Wenn der Kredit bewilligt wird, können die Käufer die gewünschten Gegenstände vom Händler beziehen. Dieser stellt den Verkaufsvertrag aus und tritt die Forderung dem Finanzierungsinstitut ab. Wenn der Eigentumsvorbehalt eingetragen ist, erhält der Händler den ihm zugute kommenden Anteil wiederum ausbezahlt.

Der Händler hat in gewissen Fällen eine Garantie zu leisten. Diese kann hier auf zwei verschiedene Arten erfolgen: Der Händler wird verpflichtet, im Liquidationsfall die verkauften Gegenstände zu dem Betrage zurücknehmen, den der Käufer bei der Rücknahme noch schuldete. Eine andere Möglichkeit besteht darin, daß er Aussteller der vom Käufer akzeptierten Wechsel ist. Löst dieser die Wechsel nicht ein, kann das Finanzierungsinstitut Regreß nehmen.

c) Finanzierung durch eine Gesellschaft, die den größten Teil der Kosten der Kreditgewährung auf den Händler überwälzt

Es handelt sich hier um eine Art der Konsumfinanzierung. Da der Händler vorher mit dem Finanzierungsinstitut in Verbindung treten muß, hat er durch diese Art der Konsumfinanzierung eine beschränkte Möglichkeit, auf die Vergrößerung des Absatzes einzuwirken.

Der Händler hat hier überhaupt keine zusätzlichen Arbeiten. Dagegen ist die Abwicklung der Kreditverkäufe auf diese Art für ihn mit sehr erheblichen Kosten verbunden. Der Händler muß bis mehr als $^2/_3$ der Kosten der Übernahme des Abzahlungsvertrages durch das Finanzierungsinstitut selbst bezahlen.

Ein Verkauf mit Hilfe dieser Gesellschaft geht folgendermaßen vor sich: Bevor der Kaufinteressent einen Verkauf vornehmen kann, muß er mit dem Institut in Verbindung treten. Dort hat er eine Selbstauskunft auszufüllen. Wenn die Prüfung positiv ausfällt, erhält der Kunde nach Erledigung der Formalitäten und Entrichtung der Einschreibegebühr, die je nach der Höhe des zu beanspruchenden Kredites zwischen Fr. –.50 und Fr. 1.50 variiert, eine Anzahl Bons für den Kauf des oder der gewünschten Artikel.

Der Käufer hat den beanspruchten Kredit zuzüglich einer Spesenentschädigung in der Höhe von 5% des Kredites in sechs gleichmäßigen Monatsraten an das Finanzierungsinstitut zurückzubezahlen. Die ausgegebenen Bons haben eine Gültigkeit von sechs Monaten. Wenn sie nicht innerhalb dieser Frist vom Käufer eingelöst wurden, können sie beim betreffenden Institut gegen neue umgetauscht werden. Der Beginn der Rückzahlung wird so gehandhabt, daß der Käufer für alle Einkäufe, die er vor dem 10. eines Monats getätigt hat, die erste Rate zu Beginn des kommenden Monates bezahlen muß. Wenn die Einkäufe dagegen erst nach dem 10. eines Monates gemacht werden, so wird die erste Rate am 1. des übernächsten Monats fällig.

Der Käufer kann in einem mit dem Finanzierungsinstitut zusammenarbeitenden Geschäft einkaufen wie ein Kunde, der bar bezahlt. An Stelle des Geldes übergibt der Käufer dem Geschäft seine Bons. Zu bezahlen hat er lediglich die Warenumsatzsteuer, allfällige Luxussteuern und Beträge, die weniger als Fr. 1.– ausmachen.

Sobald der Händler im Besitz der Bons ist, kann er sich entscheiden, ob er die Bezahlung von Seite des Finanzierungsinstitutes entweder auf die normale Weise, d. h. in sechs Monatsraten oder bar ausbezahlt er-

halten will. Wenn der Händler die erste Zahlungsart vorzieht, übernimmt für ihn das Finanzierungsinstitut das Inkasso, die Vertragsarbeiten sowie das Risiko des Zahlungseinganges. Für diese Arbeiten und die Übernahme des Risikos verlangt es ihm eine Entschädigung in der Höhe von 10% des Verkaufspreises ohne Wust.

Uns erscheint die Möglichkeit, daß das Geschäft den Betrag bar vergütet erhalten kann wichtig. Dafür werden dem Händler – nachdem der Abzug von 10% bereits vorgenommen wurde — noch 2% Skonto abgezogen.

Wenn Kunden dieses Instituts das Geld sofort nach dem Verkauf zu erhalten wünschen, können sie dies noch auf eine andere, billigere Art haben. Als Geldgeber kommt dann nicht mehr das Finanzierungsinstitut, sondern eine Bank in Frage. Die Händler müssen dafür mit einer Bank Verbindung aufnehmen, die ihnen gegen Abtretung mit oder ohne Notifikation einen Kontokorrentkredit einräumt.

Für die Bank besteht bei der Zession mit Notifikation praktisch überhaupt kein Risiko, wenn sie den Händlern den ihnen vom Finanzierungsinstitut zugute kommenden Betrag sofort ausbezahlt, weil das Finanzierungsinstitut als sicher angesehen werden darf, und es für den pünktlichen Eingang der Zahlungen voll aufkommt. Auch bei der Abtretung ohne Notifikation dürfte das Risiko für den Geldgeber nach unserer Auffassung nicht besonders groß sein, weil die Kunden ihren Verpflichtungen gewissenhaft nachkommen werden. Sie haben ja an der Zusammenarbeit mit der Bank selbst ein großes Interesse, weil sie dadurch die benötigten Geldmittel billiger erhalten können als beim Finanzierungsinstitut.

Wenn die Bank für die Gewährung eines solchen Kontokorrentkredites 4% Zins verlangt, so macht dies für die Zeit der Beanspruchung des Geldes 1,17% statt 2% wie beim Finanzierungsinstitut aus. Bei 5% Zins beträgt der Zuschlag 1,36% des zu Beginn beanspruchten Kredites. Die Differenz gegenüber dem Skontoabzug des Institutes resultiert wiederum daher, daß der Zins kontokorrentmäßig berechnet wird. Selbst wenn wir berücksichtigen, daß noch allfällige Kosten der Bank dazukommen, dürfte der Bezug des ausstehenden Betrages bei einer Bank noch vorteilhafter sein. Wir haben der Einfachheit halber hier von der Berechnung einer Kommission abgesehen. Wenn wir aber in Betracht ziehen, daß es sich für die Bank um eine sozusagen risikolose Kredithingabe handelt, dürfte die Komission bereits im Zins enthalten sein.

Die folgenden Zahlen sollen die Kosten des sofortigen Geldbezuges beim Finanzierungsinstitut und bei einer Bank zeigen:

Abzug bei Barauszahlung:

Verkaufspreis ohne Wust	Fr. 1000.—
—10% Abzug	Fr. 100.—
Restanz (Auszahlung in 6 Monatsraten)	Fr. 900.—

	Finanzierungs-institut	*Bank*	
	2% Skonto	*4% Zins*[a)]	*5% Zins*[a)]
Restanz	Fr. 900.—	Fr. 900.—	Fr. 900.—
Abzug für Barauszahlung	Fr. 18.—[b]	Fr. 10.55[c]	Fr. 12.25[c]
Auszahlung	Fr. 882.—	Fr. 889.45	Fr. 887.75
Minderausgabe	Fr. —.—	Fr. 7.45	Fr. 5.75

a) Da wir keine Kommission berechnen, setzen wir den Zins höher an.
b) Skonto wird sofort abgezogen.
c) Der Zins wird erst nach Bezahlung aller Raten berechnet. Praktisch erhält der Händler zu Beginn den vollen abgetretenen Betrag ausbezahlt.

Das Finanzierungsinstitut führt an, daß sich seine Tätigkeit nicht bloß auf die Übernahme der mit der Kreditgewährung verbundenen Verrichtungen und der Übernahme des Zahlungsrisikos erstrecke. Der Vorteil des Anschlusses an das Institut macht sich nach dessen Auffassung noch darin bemerkbar, daß für die angeschlossenen Geschäfte Reklame gemacht werde, weil alle Händler, die mit dem Finanzierungsinstitut zusammenarbeiten, in einem Büchlein angeführt sind, das den Kunden des Institutes übergeben wird. Die gelegentlich in den Zeitungen erscheinenden Inserate und der Hinweis in den Geschäften, daß mit Bons gekauft werden könne, soll ebenfalls umsatzsteigernd wirken.

Obwohl die Käufer durchaus normale Entschädigungen für die Kreditbeanspruchung bezahlen müssen, tragen nach unserer Ansicht zwei Umstände viel zur Beliebtheit dieses Systems bei: Das Finanzierungsinstitut zieht über die Kunden grundsätzlich keine Informationen ein, sondern stellt ausschließlich auf die Selbstauskunft ab. Der Käu-

fer erhält den ganzen Betrag für die Anschaffung kreditiert. Eine Anzahlung wie bei den bis jetzt behandelten Methoden fällt deshalb dahin. Beim Kauf braucht der Käufer bloß die Warenumsatzsteuer und die allfällige Luxusteuer zu entrichten.

Wir wollen an Hand eines Zahlenbeispiels zeigen, wie die Abwicklung eines Verkaufes nach dieser Methode erfolgt, und wie sich die Einnahmen gegenüber einem Barverkauf verhalten. Weil der Kunde zuerst zum Finanzierungsinstitut gehen muß, wollen wir mit dieser Rechnung beginnen:

Rechnung des Finanzierungsinstitutes mit dem Käufer:

Abgabe von Bons im Betrag von	Fr. 600.—
+5% Zuschlag	Fr. 30.—
Total	Fr. 630.—

Zahlbar in 6 Monatsraten à Fr. 105.— (Die Einschreibegebühr führen wir nicht an.)

Rechnung des Finanzierungsinstitutes mit dem Händler:

Für uns kommt nur die Möglichkeit in Frage, bei der der Händler sofort nach dem Verkauf das Geld ausbezahlt erhält. Wir wollen uns daher auf diese Darstellung beschränken.

Verkaufspreis	Fr. 600.—
—10% Entschädigung	Fr. 60.—
Guthaben bei Bezahlung in 6 Monatsraten	Fr. 540.—
Abzüglich 2% Diskont	Fr. 10.80
Barauszahlung des Finanzierungsinstitutes	Fr. 529.20

Rechnung des Händlers:

Verkaufspreis	Fr. 600.—
Barzahlungspreis nach Abzug von 3% Skonto	Fr. 582.—
Eingang bei Finanzierung gemäß Bedingungen des Finanzierungsinstitutes	Fr. 529.20
Mindereinnahmen gegenüber Barverkauf	Fr. 52.80

Der nicht gewährte Barzahlungsskonto reicht nicht aus, um die Mindereinnahmen bei der Abwicklung des auf diese Weise verkauften

Fabrikates zu decken. Er bewirkt bloß, daß die Mindereinnahmen statt Fr. 70.20 Fr. 52.80 betragen.

Obschon der Händler gegenüber einem Barverkauf einen beträchtlich kleineren Erlös hat, bedeutet dies nicht, daß er bei solchen Verkäufen nicht doch Gewinn erzielen kann.

Wenn wir solche Verkäufe – wie übrigens auch die andern Abzahlungsverkäufe – als Zusatzverkäufe betrachten, die nicht mit festen Kosten zu belasten sind, so ist eine Vergrößerung des Gesamtgewinnes möglich, wenn der Erlös größer ist als die Kosten für die Beschaffung und den Verkauf der Artikel.

2. Finanzierung durch Banken

Bei den nächsten zwei Gesellschaften handelt es sich um Banken, die sich mit der Finanzierung von Abzahlungsverkäufen befassen. Während das erste Institut diese Tätigkeit vor allem betreibt, um den Geschäftsgang zu erhöhen, besorgt die zweite Firma die Finanzierung von Teilzahlungsverkäufen nur, um einem sehr guten Kunden einen Dienst zu erweisen.

Die verschiedenen Motive, die die beiden Gesellschaften zu dieser Tätigkeit veranlaßt haben, gehen auch aus der Anzahl von Fabrikaten hervor, deren Absatz sie bevorschussen. Die erste Bank finanziert nämlich Maschinen und Apparate der verschiedensten Händler und Fabrikanten. Die zweite Bank dagegen beschränkt die Finanzierung von Abzahlungsverträgen auf jene Fabrikate, die die betreffende Fabrik, der sie einen Dienst erweisen will, herstellt.

Trotzdem im zweiten Fall die Bank in bezug auf die Finanzierung eng mit dem Fabrikanten zusammenarbeitet, möchten wir diese nicht zu den abhängigen Instituten zählen. Die Bank ist gleichwohl eine selbständige Unternehmung und vom Fabrikanten absolut nicht abhängig. Sie läßt sich die Bedingungen nicht vorschreiben und hat auch das Recht, diese Tätigkeit jederzeit einzustellen. Zudem macht die Finanzierung von Abzahlungsverträgen nur einen sehr bescheidenen Anteil der gesamten Tätigkeit dieses Institutes aus.

a) Finanzierung durch eine Bank beim Verkauf verschiedener Fabrikate

Die erste Bank verlangt für die Übernahme der mit der Bevorschussung verbundenen Arbeit einen festen Betrag von Fr. 5.– pro Abzah-

lungsvertrag. Für die Zurverfügungstellung des Kredites berechnet sie dem Händler einen Zins, der sich nach der Höhe der jeweiligen Schuld richtet. Der Zinsfuß beträgt 6% und die Berechnung des Zinses erfolgt kontokorrentmäßig. Diese Zinsberechnung ist bei den Instituten, die Abzahlungsverträge übernehmen, sehr selten. Sie ist aber für den Händler sehr günstig, weil die Kosten der Kreditgewährung dadurch sehr niedrig werden. Dies wird ersichtlich, wenn wir die Zuschläge der übrigen Finanzierungsinstitute mit den Zuschlägen dieser Bank vergleichen.

Während z. B. eine Finanzierungsgesellschaft bei einem Kredit von Fr. 600.–, zahlbar in 12 Monatsraten, 9% oder Fr. 54.– verlangt, beträgt der Zuschlag für den gleichen Kredit bei dieser Bank bloß Fr. 19.50 Zins und Fr. 5.– Kostenanteil, also total Fr. 24.50 oder 4,08% des Kreditbetrages.

Da unter Umständen die Bezahlung der Raten verspätet erfolgen kann, oder der Händler bei Nichtbezahlung des Ausstandes durch den Kunden den Restbetrag an die Bank vergüten muß, erfolgt die Zinsberechnung erst nach der Bezahlung der abgetretenen Forderung. Der Zins wird dabei jeweilen von der Sicherstellung, die 10% der abgetretenen Forderung beträgt, abgezogen. Die Händler stehen meistens in regelmäßigem Geschäftsverkehr mit dieser Bank. Daher werden die Abrechnungen quartalweise gemacht.

Die Händler haben bei dieser Methode den Vorteil, daß sie ihre Kaufverträge selbst aufstellen können; ebenso wird es ihnen hier ermöglicht, die Bedingungen selbst festzusetzen.

Zur Illustration führen wir die nachfolgenden zwei Beispiele an: Das erste zeigt, welchen Zuschlag ein Händler erheben muß, um bei einem Artikel von Fr. 750.–, bei einer Anzahlung von 20% und der Bezahlung der Restanz in 12 Raten à Fr. 50.– plus Kosten zu verkaufen. Wir nehmen dabei an, daß es sich bei den Fr. 750.– um den Barverkaufspreis handle und der Händler alle zusätzlichen Kosten gedeckt haben wolle. Wir müssen daher außer dem Zins noch folgende Zuschläge berücksichtigen: Risiko 2% des Kreditbetrages, Entschädigung an die Bank Fr. 5.–, Auslagen des Händlers Fr. 2.–, Kosten des Eigentumsvorbehaltes Fr. 8.–.

Der Händler müßte demnach folgenden Zuschlag erheben:

Barverkaufspreis		Fr. 750.—
Anzahlung		Fr. 150.—
Restanz ohne Zuschläge		Fr. 600.—
Zuschlag für die Bank	Fr. 5.—	
für Vertragskosten	Fr. 2.—	
für Eigentumsvorbehalt	Fr. 8.—	Fr. 15.—
		Fr. 615.—
+2% Risikozuschlag		Fr. 12.30
Total		Fr. 627.30
+6% Zins (vom abgetretenen, um die Garantie verminderten Betrag, kontokorrentmäßig berechnet.)		Fr. 14.—
Restanz inkl. Zuschläge		Fr. 641.30
+ Anzahlung		Fr. 150.—
Abzahlungspreis inkl. Zuschläge		Fr. 791.30
—Barverkaufspreis		Fr. 750.—
Zuschlag		Fr. 41.30

Obwohl bei der Festsetzung des Zuschlages vom Barverkaufspreis ausgegangen wurde, beträgt der Zuschlag bloß Fr. 41.30 oder 6,9% des um die Anzahlung verminderten Restbetrages. Falls der Käufer seinen Verpflichtungen pünktlich nachkommt, erwachsen dem Händler keine weiteren Kosten. Wenn daher die Händler die Zuschläge nach dieser Methode berechnen würden, wären sie in der Lage, Abzahlungsverkäufe zu sehr günstigen Bedingungen abwickeln zu können, trotzdem alle zu erwartenden Kosten gedeckt sind.

In der Praxis dürfte es aber nur sehr wenig Händler geben, die mit solchen Zuschlägen rechnen. Wir wollen deshalb zeigen, wie zwei Geschäfte mit Hilfe dieser Bank ihre Teilzahlungsverkäufe abwickeln:

Der eine Händler verkauft seine Waren mit 6–18monatigen Zahlungsfristen und verlangt dafür pro Monat einen Zuschlag von $^3/_4$% des Schuldbetrages sowie die Kosten für den Vertrag und die Auslagen für die Eintragung des Eigentumsvorbehaltes. Als Anzahlung wird 20% verlangt. Der Händler geht dabei für die Berechnung der Zuschläge nicht vom Barverkaufspreis aus, sondern vom Verkaufspreis der noch 3% Skonto enthält.

Um vergleichen zu können, nehmen wir an, daß dieses Geschäft gleich hohe Vertragskosten hat wie die Firma im vorangegangenen

Beispiel. Die Risikoprämie wollen wir bei einer Kreditdauer von 6 Monaten mit 1,5 %, bei einer Dauer von 12 Monaten mit 2 % und bei einer Dauer von 18 Monaten mit 2,5% annehmen. Da wir im vorhergehenden Beispiel davon ausgegangen sind, daß die Firma mit diesen Zuschlägen alle ihre durch den Abzahlungsverkauf entstandenen Kosten decken kann, hat sie bei diesen Teilzahlungsverkäufen die folgenden zusätzlichen Gewinne:

Weil hier im Verkaufspreis 3 % Kassaskonto enthalten sind, steigt der Verkaufspreis von Fr. 750.– auf Fr. 773.20

Abrechnung des Händlers mit dem Käufer:

	bei 6 Mten.	*bei 12 Mten.*	*bei 18 Mten.*
Verkaufspreis	Fr. 773.20	Fr. 773.20	Fr. 773.20
Vertragskosten	Fr. 2.—	Fr. 2.—	Fr. 2.—
Eigentumsvorbehalt	Fr. 8.—	Fr. 8.—	Fr. 8.—
Verkaufspreis inkl. Vertragskosten	Fr. 783.20	Fr. 783.20	Fr. 783.20
20% Anzahlung (aufgerundet)	Fr. 157.20	Fr. 157.20	Fr. 157.20
Restanz	Fr. 626.—	Fr. 626.—	Fr. 626.—
+ Abzahlungszuschlag			
4,5%	Fr. 28.20		
9 %		Fr. 56.40	
13,5%			Fr. 84.60
Total	Fr. 654.20	Fr. 682.40	Fr. 710.60

Fr. 654.20 zahlbar in 5 Raten à Fr. 110.— und 1 Rate à Fr. 104.20
Fr. 682.40 zahlbar in 11 Raten à Fr. 57.— und 1 Rate à Fr. 55.40
Fr. 710.60 zahlbar in 17 Raten à Fr. 40.— und 1 Rate à Fr. 30.60

Abrechnung der Bank mit dem Kunden nach Bezahlung aller Raten durch den Käufer:

	bei 6 Mten.	*bei 12 Mten.*	*bei 18 Mten.*
Abgetretener Betrag	Fr. 654.20	Fr. 682.40	Fr. 710.60
—Kostenanteil des Händlers	Fr. 5.—	Fr. 5.—	Fr. 5.—
—10% Garantie (aufgerundet)	Fr. 66.20	Fr. 69.40	Fr. 71.60
Ausbezahlt nach Abtretung	Fr. 583.—	Fr. 609.—	Fr. 634.—

Guthaben (10% Garantie)	Fr. 66.20	Fr. 69.40	Fr. 71.40
— Zins, 6% auf den jeweils geschuldeten Betrag	Fr. 9.10	Fr. 16.75	Fr. 26.75
Gutschrift/Auszahlung	Fr. 57.10	Fr. 51.65	Fr. 44.85

Rechnung des Kunden:

	bei 6 Mten.	*bei 12 Mten.*	*bei 18 Mten.*
Verkaufspreis	Fr. 773.20	Fr. 773.20	Fr. 773.20
Barverkaufspreis	Fr. 750.—	Fr. 750.—	Fr. 750.—
Verkaufspreis inkl. Vertragskosten	Fr. 783.20	Fr. 783.20	Fr. 783.20
Abzahlungszuschlag	Fr. 28.20	Fr. 56.40	Fr. 84.60
Total	Fr. 811.40	Fr. 839.60	Fr. 867.80
— Barverkaufspreis	Fr. 750.—	Fr. 750.—	Fr. 750.—
Mehreinnahmen gegenüber Barverkauf	Fr. 61.40	Fr. 89.60	Fr. 117.80
— Mehrausgaben: Vertragskosten, Eigentumsvorbehalt und Bankvergütung	Fr. 15.—	Fr. 15.—	Fr. 15.—
— Zinsen	Fr. 9.10	Fr. 16.75	Fr. 26.75
— Prämie für Kreditversich.	Fr. 9.85	Fr. 13.65	Fr. 17.75
Vergrößerter Gewinn bei Abzahlungsverkauf	Fr. 27.45	Fr. 44.20	Fr. 58.30

Dieses Geschäft ist trotz seinen durchaus normalen Bedingungen in der Lage, bei den Abzahlungsverkäufen recht bedeutende Gewinne zu realisieren. Dies wird ihm dadurch ermöglicht, daß die Bank bloß Fr. 5.– pro Abzahlungsverkauf verlangt und den Zins kontokorrentmäßig berechnet. Aus diesen Darstellungen geht hervor, daß die Finanzierung von Abzahlungsverkäufen durch solche Banken sehr vorteilhaft ist. Die Firma kann so von den Käufern sehr niedrige Zuschläge verlangen oder bei Berechnung der sonst üblichen Zuschläge bedeutende Gewinne machen.

Als zweites Beispiel wollen wir den Fall zeigen, wo sich ein Fabrikant die Übernahme von Abzahlungsverträgen durch diese Bank zunutze macht.

Diese Firma, eine Fahrradfabrik, ermächtigt die Händler, in ihrem

Namen Teilzahlungsverträge abzuschließen. Zu diesem Zweck unterzeichnen die Beteiligten einen Händlerteilzahlungsvertrag, auf dem die geltenden Bestimmungen enthalten sind. Es wird darin u. a. eine Mindestanzahlung von 10% vereinbart. Der Händler kann hier nur zwei verschiedene Zahlungsfristen gewähren, nämlich 6 oder 12 Monate. Die Zuschläge, die er erheben muß, werden hier nach einer neuen Methode gemacht. Sie richten sich nach dem Verkaufspreis, wobei aber innerhalb einer Abstufung die Zuschläge auch bei verschiedenen Verkaufspreisen gleich hoch sind.

So betragen gemäß Vertrag die Teilzahlungszuschläge bei einem Verkaufspreis von

Fr. 200.— bis Fr. 299.— bei Bezahlung innert 6 Monaten Fr. 18.—,
bei Bezahlung innert 12 Monaten Fr. 24.—,
Fr. 300.— bis Fr. 349.— bei Bezahlung innert 6 Monaten Fr. 21.—,
bei Bezahlung innert 12 Monaten Fr. 27.—,
Fr. 350.— bis Fr. 399.— bei Bezahlung innert 6 Monaten Fr. 24.—,
bei Bezahlung innert 12 Monaten Fr. 31.—,
Fr. 400.— bis Fr. 450.— bei Bezahlung innert 6 Monaten Fr. 27.—,
bei Bezahlung innert 12 Monaten Fr. 34.—.

Diese Art der Erhebung der Zuschläge hat nach unserer Ansicht zwei sehr bedeutende Nachteile: Sie veranlaßt den Käufer, nur die minimale Anzahlung zu leisten, weil sonst der Zuschlag prozentual höher wird. Die Käufer von Velos, mit Verkaufspreisen in der Nähe der unteren Grenze der Abstufung bezahlen zudem prozentual höhere Zuschläge als andere, die Fahrräder mit Preisen kaufen, die an der oberen Grenze derselben Abstufung stehen.

Wenn wir den Zuschlag für 6 Monate im Verhältnis zum geschuldeten Betrag setzen, so ergeben sich folgende Prozentzahlen:

Verkaufspreis	*Abzahlung*	*Restanz*	*Zuschlag für 6 Monate*	*Kredit*	*Zuschlag in % der Restanz*
Fr. 200.—	Fr. 20.—	Fr. 180.—	Fr. 18.—	Fr. 198.—	10%
Fr. 299.—	Fr. 30.—	Fr. 269.—	Fr. 18.—	Fr. 287.—	6,7%
Fr. 300.—	Fr. 30.—	Fr. 270.—	Fr. 21.—	Fr. 291.—	7,8%
Fr. 349.—	Fr. 35.—	Fr. 314.—	Fr. 21.—	Fr. 335.—	6,9%
Fr. 350.—	Fr. 35.—	Fr. 315.—	Fr. 24.—	Fr. 339.—	7,6%
Fr. 399.—	Fr. 40.—	Fr. 359.—	Fr. 24.—	Fr. 383.—	6,7%
Fr. 400.—	Fr. 40.—	Fr. 360.—	Fr. 27.—	Fr. 387.—	7,5%
Fr. 450.—	Fr. 45.—	Fr. 405.—	Fr. 27.—	Fr. 432.—	6,7%

Die Übernahme des Kaufvertrages vom Fabrikanten und die Weiterleitung an die Bank wird von der Eintragung des Eigentumsvorbehaltes und vom Abschluß einer Velodiebstahlversicherung mit einer Laufzeit von zwei Jahren abhängig gemacht. Die Kosten dafür kann der Händler vom Käufer verlangen. Der Händler muß, bevor er den Kaufvertrag mit dem Käufer abschließt, Informationen über denselben einziehen lassen, deren Kosten er selbst zu tragen hat. Wenn diese Informationen günstig ausfallen, kann der Händler den Vertrag abschließen und den Eigentumsvorbehalt eintragen lassen. Der Fabrikant prüft die eingesandten Akten und tritt den Abzahlungsvertrag an die Bank ab. Das Antragsformular für die Versicherung wird der Versicherungsgesellschaft zugestellt. Der Händler muß gemäß Vereinbarung die Anzahlung sowie den gleichzeitig erhobenen Betrag für die Bezahlung der Versicherungsprämie dem Fabrikanten überweisen. Weil er beim Fabrikanten meistens Schulden hat, bekommt er in der Regel nur den ihm zugute kommenden Händlerrabatt überwiesen. Die Differenz wird ihm auf dem Konto des Fabrikanten gutgeschrieben. Für die Mühe verlangt die Fabrik 1% des Kaufpreises. Da der Händler die Haftung übernehmen muß, ist es in seinem Interesse, Verkäufe nur dann abzuschließen, wenn die Informationen positiv ausgefallen sind.

Zur Illustration sei folgendes Zahlenbeispiel angeführt: Wir gehen von der Annahme aus, daß ein Velo zum Preis von Fr. 400.– verkauft werde, der Käufer 10% anzahle und die Kosten für die Versicherungsprämie und die Eintragung des Eigentumsvorbehaltes ebenfalls bar vergüte. Die Händlermarge soll $33^1/_3$% betragen.

Abrechnung des Händlers mit dem Käufer:

Verkaufspreis	Fr. 400.—
Versicherungsprämie	Fr. 10.50
Eigentumsvorbehalt	Fr. 8.—
Total	Fr. 418.50
— 10% Anzahlung von Fr. 400.—	Fr. 40.—
— Bezahlung der Vers.-Prämie u. d. Eigentumsvorbehaltes	Fr. 18.50
Restanz	Fr. 360.—
+ Zuschlag gemäß Tabelle	Fr. 34.—
Ausstand	Fr. 394.—

Zahlbar in 11 Raten à Fr. 33.— und einer Rate à Fr. 31.—.

Abrechnung des Fabrikanten mit dem Händler:

Verkaufspreis		Fr. 400.—
Abgetretener Betrag		Fr. 394.—
Ihre Überweisung:		
Versicherungsprämie	Fr. 10.50	
Anzahlung	Fr. 40.—	Fr. 50.50
Total		Fr. 444.50
— Abzüge:		
Für Versicherung	Fr. 10.50	
Zuschlag	Fr. 34.—	
1% Manipulationsgebühr	Fr. 4.—	Fr. 48.50
Guthaben des Händlers		Fr. 396.—
Überweisung der Händlermarge 33 1/3% von Fr. 400.—		Fr. 100.—
Abzüglich Manipulationsgebühr		Fr. 4.—
Auszahlung		Fr. 96.—
Gutschrift		Fr. 300.—
Total		Fr. 396.—

Abrechnung der Bank mit dem Fabrikanten:

Abgetretene Forderung		Fr. 394.—
—10% Sicherstellung	Fr. 40.—	
—Kostenanteil	Fr. 5.—	Fr. 45.—
Vergütung bei Abtretung		Fr. 349.—
Nach 12 Monaten:		
Restguthaben, resp. Sicherstellung		Fr. 40.—
—6% Zins		Fr. 10.15
Auszahlung		Fr. 29.85

Rechnung des Händlers:

Verkaufspreis	Fr. 400.—
Barverkaufspreis	Fr. 388.—
Kreditverkaufspreis inkl. Versicherungs-Prämien und Eigentumsvorbehalt	Fr. 418.50
Kreditverkaufspreis inkl. Zuschlag u. Eigentumsvorbehalt	Fr. 452.50

Abzüge des Fabrikanten:		
Versicherung	Fr. 10.50	
Abzahlungszuschlag	Fr. 34.—	
Manipulationsgebühr	Fr. 4.—	Fr. 48.50
		Fr. 404.—
Auslagen des Händlers:		
Eigentumsvorbehalt	Fr. 8.—	
Information	Fr. 2.50	
Vertragsspesen	Fr. 2.—	
Prämie für Risiko	Fr. 10.—	Fr. 22.50
Einnahmen nach Abzug der Kosten, die mit dem Abzahlungsverkauf verbunden sind		Fr. 381.50
Mindereinnahmen beim Abzahlungsverkauf		Fr. 6.50

Da bei dieser Art der Finanzierung von Abzahlungsverkäufen der Fabrikant einen zusätzlichen Gewinn macht und der Händler weniger einnimmt als bei einem Barverkauf, wollen wir auch die Rechnung des Fabrikanten darstellen.

Rechnung des Fabrikanten:

Abgetretener Betrag		Fr. 394.—
Überweisung der Anzahlung und der Vers.-Prämie		Fr. 50.50
Total		Fr. 444.50
Überweisung an Händler	Fr. 96.—	
Gutschrift	Fr. 300.—	
Bankzins	Fr. 10.15	
Versicherungs-Prämie	Fr. 10.50	
Manipulationskosten	Fr. 4.—	
Kosten der Bank	Fr. 5.—	Fr. 425.65
Mehreinnahmen		Fr. 18.85

Der Händler hat beim Teilzahlungsverkauf Mindereinnahmen, obwohl er bei der Berechnung des Abzahlungsverkaufspreises nicht vom Barverkaufspreis ausging, sondern vom Verkaufspreis inkl. Kassaskonto. Die Mindereinnahmen entstehen, weil der Fabrikant die Übernahme so festgesetzt hat, daß er einen Gewinn erzielt.

Ob das Vorgehen des Fabrikanten nicht dazu beiträgt, daß die Velohändler die Abzahlungsverträge solchen Finanzierungsgesellschaften übergeben, bei denen sie durch die Teilzahlungsverkäufe

keine Mindereinnahmen auf sich nehmen müssen, ist eine Frage für sich. Sie ist u. E. aber schnell gelöst, wenn wir wissen, daß es ein Finanzierungsinstitut gibt, das bei einer Anzahlung von 20% die Haftung für den Eingang der Zahlung selbst übernimmt und den Händlern beim Abschluß der Versicherung erst noch eine Werbeprämie vergütet. Da die übrigen Finanzierungsgesellschaften zudem häufig den ganzen dem Händler zugute kommenden Betrag ausbezahlen und nicht bloß die Händlermarge, dürften diese sowieso eher geneigt sein, den andern Instituten den Vorzug zu geben.

b) Finanzierung durch eine Bank beim Verkauf bestimmter Fabrikate

Als letztes Beispiel wollen wir zeigen, wie eine andere Bank die Übernahme von Teilzahlungsverträgen beim Verkauf von Automobilen regelt. Es handelt sich — wie bereits gesagt — um einen Spezialfall. Die Bank übernimmt nur Abzahlungsverträge von einem Fabrikanten, der zugleich ein guter Kunde dieses Institutes ist. Diese Methode wurde entwickelt, damit der Fabrikant seinen Wiederverkäufern eine günstige Möglichkeit der Finanzierung von Abzahlungsverträgen offerieren kann.

Die Abwicklung geht hier wie folgt vor sich: Wenn der Käufer zahlungsfähig ist, finanziert die Bank dem Händler den Abzahlungsvertrag, sofern ein fabrikneuer Wagen verkauft wird. Um die Bedingungen möglichst günstig zu gestalten, ist die Mithaftung des Händlers vorgesehen. Sie macht sich dadurch bemerkbar, daß er die Abzahlungswechsel, die ihm der Käufer übergibt, an die Bank weiter indossiert. Eine zusätzliche Sicherung für den Geldgeber besteht noch darin, daß der Händler eine Rücknahmegarantie übernehmen muß, wenn der Käufer die einzelnen Raten nicht mehr bezahlen sollte.

Damit ein Teilzahlungsverkauf abgeschlossen werden kann, muß der Händler zuerst im Namen seines Klienten ein Finanzierungsgesuch mit Angabe der Kreditdauer einreichen. Die Bank verlangt eine Anzahlung von mindestens einem Drittel des Kaufpreises. Es können auch gebrauchte Wagen in Zahlung genommen werden. Es ist aber darauf zu achten, daß immer eine Barzahlung gemacht werden muß. Die Bank unterscheidet zwischen einer Anzahlung bei Bestellung und bei Annahme.

Wenn die Bank dem Gesuch entspricht, sendet sie dem Händler die zum Vertragsabschluß erforderlichen Formulare und die notwendigen Eigenwechsel.

Obschon der Käufer Eigenwechsel auszufüllen hat, und der Händler diese als Indossant der Bank übergeben muß, wird die Bezahlung aus Diskretionsgründen so gehandhabt, daß der Käufer der Bank den Betrag 5 Tage vor Verfall der Wechsel per Post überweisen kann.

Wenn die erforderlichen Arbeiten ordnungsgemäß erledigt wurden, vergütet die Bank dem Händler die ihm zugute kommende Summe auf die von ihm gewünschte Weise. Für seine Mithaftung erhält er – wenn sämtliche Raten bezahlt wurden – eine Kommission, die einem Jahreszins von 1% entspricht.

Der Zuschlag der Bank setzt sich aus einem Zins und einem Zuschlag für die verschiedenen Nebenspesen zusammen. Er beträgt pro Jahr 6%. In diesem Zuschlag ist die Kommission von 1%, die der Händler erhält, inbegriffen.

Es handelt sich hier – gleich wie bei der vorhergehenden Bank – um sehr bescheidene Zuschläge. Wir wollen dies noch an Hand einiger Beispiele beweisen. Wir gehen dabei von einem Verkaufspreis von Fr. 9000.– aus, einer Anzahlung von einem Drittel und nehmen an, daß der Betrag einmal in 3, 6, 9, 12, 15 und 18 Monaten bezahlt wird. Die Abrechnungen lauten folgendermaßen:

Abrechnung des Händlers mit dem Kunden:

Rückzahlbar in Monaten:	3	6	9	12	15	18
Verkaufspreis	9000	9000	9000	9000	9000	9000
⅓ Anzahlung	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Zu finanzierende Restanz	6000	6000	6000	6000	6000	6000
Zahlbar in Raten à	2027,8	1022,25	687,75	519,7	419,1	352,05
Zuschlag der Bank	83,4	133,5	189,75	236,4	286,5	336,9
+ Wechselstempel	3,15	3,3	4,2	5,4	6,75	7,2
Total Zuschlag	86,55	136,8	193,95	241,8	293,25	344,1
Zuschlag in % der zu finanzierenden Restanz	1,44%	2,28%	3,23%	4,03%	4,89%	5,74%

Wenn wir diese Zuschläge mit denjenigen der übrigen Finanzierungsgesellschaften vergleichen, so sehen wir, daß hier Ermäßigungen bis zu 50% und mehr vorliegen. Dies ist deshalb möglich, weil die Bank sehr niedrige Spesen berechnet und weil vor allem der Zins kontokorrentmäßig berechnet wird. Die übrigen Institute – mit Ausnahme der vorher erwähnten Bank – berechnen den Zuschlag einfach von der zu finanzierenden Summe und achten nicht darauf, daß der Betrag mit jeder Ratenzahlung kleiner wird.

Die *Abrechnung der Bank mit dem Händler* gestaltet sich hier folgendermaßen:

Verkaufspreis	Fr. 9000.—
Anzahlung	Fr. 3000.—
Restanz durch Bank überwiesen	Fr. 6000.—

Wenn sämtliche Raten bezahlt worden sind, erhält der Händler noch folgende Kommission von der Bank ausbezahlt:

Bei Monaten:	3	6	9	12	15	18
Franken:	15	30	45	60	75	90

Rechnung des Händlers:

Wir nehmen an, daß bei Barzahlung auf dem Verkaufspreis 3% Skonto gewährt wird und der Händler beim Teilzahlungsverkauf für die Information Fr. 2.50, für die Vertragsspesen Fr. 5.– und für die Eintragung des Eigentumsvorbehaltes Fr. 8.– Auslagen hat, die er dem Käufer nicht direkt belastet. Als Risikoprämie rechnet er pro 3 Monate Kredit 1/2% des zu Beginn des Abzahlungsverkaufes geschuldeten Betrages. Wenn der Händler zur Deckung dieser Kosten den Kassaskonto und die Kommission der Bank verwendet, so hat er beim Abzahlungsverkauf sogar einen größeren Gewinn als bei einem Barverkauf. Die folgende Darstellung soll zeigen, wie sich der zusätzliche Gewinn bei den verschieden langen Abzahlungsfristen verändert. Bei allen Verkäufen hat der Autohändler in unserem Fall – unabhängig von der Höhe des Kaufpreises und der Abzahlungsdauer – folgende Kosten zu tragen:

Informationen	Fr. 2.50
Vertragsspesen	Fr. 5.—
Eigentumsvorbehalt	Fr. 8.—
Total	Fr. 15.50

Dazu kommen die Rückstellungen für Risiken bei einem ausstehenden Betrag von Fr. 6000.–.

Monate:	3	6	9	12	15	18
%:	1/2	1	1 1/2	2	2 1/2	3
Franken:	30	60	90	120	150	180

Die Kosten betragen deshalb inklusive Rückstellungen:
Fr. 45.50, Fr. 75.50, Fr. 105.50, Fr. 135.50, Fr. 165.50 und Fr. 195.50.

Diesen Kosten stehen gegenüber:
3% Skonto von Fr. 9000.– oder Fr. 270.–, der nicht gewährt wurde, und die Kommission der Bank.

Aus diesem Grund hat der Händler bei den Teilzahlungsverkäufen folgende Mehreinnahmen:

	Monate					
	3	*6*	*9*	*12*	*15*	*18*
Skonto	270	270	270	270	270	270
Kommission	15	30	45	60	75	90
Total	285	300	315	330	345	360
— Kosten	45,5	75,5	105,5	135,5	165,5	195,5
Zusätzlicher Gewinn	239,5	244,5	109,5	194,5	179,5	164,5

Der Gewinn nimmt mit der zunehmenden Dauer der Abzahlungsfrist ab, weil der Skonto unabhängig von der Kreditdauer gleich bleibt, die Reserven für das eintretende Risiko aber immer größer werden.

Wenn wir das Vorgehen bei den verschiedenen dargestellten Finanzierungsinstituten überblicken, so stellen wir fest, daß – abgesehen von den letzten zwei Fällen – die Bedingungen und Zuschläge nicht besonders stark abweichen. Dies kommt daher, daß die Konkurrenz sehr groß ist.

Für den Entscheid, ob der einzelne Händler seine Abzahlungsverträge einem abhängigen oder einem unabhängigen Finanzierungsinstitut übergeben soll, ist deshalb diese Differenz nicht maßgebend. Wichtiger ist nach unserer Ansicht der folgende, bereits früher angeführte Umstand: Die abhängigen Institute übernehmen bekanntlich nur Abzahlungsverträge von bestimmten auf Abzahlung verkauften

Artikeln. Die unabhängigen Institute dagegen übernehmen meistens Teilzahlungsverträge bei Verkäufen der verschiedensten Waren.

Händler, die sehr viele verschiedenartige Artikel verkaufen und bei der Abwicklung ihrer Teilzahlungsverkäufe nur mit einem Finanzierungsinstitut zusammenarbeiten möchten, müssen deshalb Beziehungen mit einem unabhängigen Finanzierungsinstitut aufnehmen.

Händler, die nur wenig verschiedene Artikel verkaufen[41], können – wenn ein unabhängiges Institut da ist – wählen, ob sie die Finanzierung ihrer auf Teilzahlung verkauften Artikel einem unabhängigen oder einem abhängigen Finanzierungsinstitut übergeben wollen. Für sie genügt nämlich meist auch ein abhängiges Institut. Ebenfalls können natürlich all jene Firmen wählen, denen es gleichgültig ist, mit mehreren Finanzierungsinstituten gleichzeitig in Verbindung zu sein.

Händler, die Fabrikate von Firmen beziehen, die sich ein abhängiges Finanzierungsinstitut angegliedert haben, können natürlich nur da wählen, wo keine Abmachung besteht, daß bei einem allfälligen Teilzahlungsverkauf für die Finanzierung das abhängige Institut beansprucht werden müsse. Eine solche Vereinbarung hat aber nach unserer Ansicht keinen besonders großen Wert. Wenn der Händler nämlich diese Vereinbarung nicht schätzt, forciert er einfach den Verkauf anderer gleichwertiger Waren, bei denen keine solche Verpflichtung besteht.

[41] Als Beispiel hierfür möchten wir die Radiogeschäfte anführen. Diese verkaufen in der Regel Radioapparate mit und ohne Grammo sowie Grammos ohne Radios. Schallplatten sowie Installationsmaterialien kommen für Teilzahlungsverkäufe nicht in Frage.

VIERTER TEIL

KOSTEN DER ABSATZFINANZIERUNG UND IHRE AUSWIRKUNGEN AUF DIE PREISE DER DURCH ABSATZFINANZIERUNG ABGESETZTEN WAREN

I. Allgemeines

Im vierten Teil unserer Untersuchung wollen wir nun zeigen, welchen Einfluß die direkte und indirekte Absatzfinanzierung auf die Preise der mit Hilfe von solchen Krediten verkauften Fabrikate hat. Wir wollen ferner die verteuernden Faktoren bei der Absatzfinanzierung anführen und darstellen, wie wir die Kosten der Absatzfinanzierung bei Firmen, die Kredite über die normalen Kreditfristen hinaus gewähren, in der Kalkulation und Preisstellung berücksichtigen können. Wir müssen daher näheres über die durch die Absatzfinanzierung entstehenden Kosten sagen. Nachher können wir die Berücksichtigung der Kosten der Absatzfinanzierung in der Kalkulation zeigen und darstellen, wie sich diese auf die darauf stützende Preisbemessung auswirken.

Schon zu Beginn dieses Teiles möchten wir festhalten, daß wir unter den mit Hilfe von Absatzfinanzierung abgesetzten Fabrikaten gemäß der früher dargestellten Tabelle[42] folgende Verkaufsmöglichkeiten verstehen:

1. Waren, die mit Hilfe von direkter Absatzfinanzierung verkauft werden, und zwar mit organisierter oder unorganisierter Kreditgewährung.

   Zur Gruppe der organisierten Kreditgewährung zählen wir jene Waren, die mit Hilfe von Kreditfristen veräußert werden, die außerhalb der normalen Zahlungskonditionen liegen; ferner Waren, die durch Teilzahlungsverkäufe, durch Kaufmieten und durch Valutaverkäufe abgesetzt werden.

   Zur Gruppe der unorganisierten Kreditgewährung rechnen wir alle jene Barverkäufe, die stillschweigend zu Kreditverkäufen wer-

[42] Vergl. S. 24

den oder jene Verkäufe mit Hilfe branchenüblicher Kreditfristen oder mit Hilfe von organisierter Kreditgewährung, bei denen die vereinbarten Fristen überschritten werden.

2. Waren, die gestützt auf indirekte Absatzfinanzierung verkauft werden. Diese können entweder im Rahmen der branchenüblichen Zahlungskonditionen oder mit Hilfe von direkter Absatzfinanzierung verkauft werden.

Als Beispiel für die erste Variante möchten wir den Fall anführen, wo eine Benzingesellschaft einem Kunden eine Tankanlage einrichtet und dieser hierauf Benzin gegen Barzahlung oder gegen Bezahlung innerhalb der normalen Zahlungsfrist von 30 Tagen kauft.

Ein Beispiel für die zweite Möglichkeit liegt dann vor, wenn der vorhin erwähnte Händler für die Bezahlung des Benzins Kredit in Form von direkter Absatzfinanzierung erhält.

II. Einfluß der direkten und indirekten Absatzfinanzierung auf die Preise der durch Absatzfinanzierung abgesetzten Waren

Die Kosten der beiden Absatzfinanzierungsarten wirken sich nicht immer gleich auf die Preise der mit Hilfe von solchen Krediten verkauften Waren aus. Wir ziehen es deshalb vor, diese Einflüsse getrennt zu behandeln.

A. Einfluß der direkten Absatzfinanzierung

Bei der direkten organisierten Absatzfinanzierung kann der durch die Kreditgewährung bewirkte Vermögensabgang im voraus für jeden einzelnen Artikel festgestellt werden. Es besteht deshalb die Möglichkeit, diese Kosten in Form eines Zuschlages ganz oder in einem bestimmten Verhältnis den Käufern, die solche Kredite beanspruchen, zu verrechnen. Dagegen können die durch die Absatzfinanzierung entstehenden Kosten bei der unorganisierten direkten Absatzfinanzierung nicht im voraus ermittelt werden, weil hier Kredite stillschweigend und ohne Zahlungsfrist gewährt werden. Man weiß deshalb nie, wie lange es dauert, bis die Ausstände beglichen werden. Der Händler kann daher diese Kosten erst nach Eingang des Restbetrages feststellen. Bei dieser Absatzfinanzierungsart können die Kosten für die Kreditgewährung nicht bereits im Verkaufspreis berücksichtigt werden. Auch nach der Begleichung der Rechnung dürfte die Bezahlung der Kosten

durch den Käufer auf erhebliche Schwierigkeiten stoßen, weil es in der Regel schwer ist, nachträglich noch eine Rechnung dafür zu stellen.

B. Einfluß der indirekten Absatzfinanzierung

Bei der indirekten Absatzfinanzierung können die sich ergebenden Kosten für jeden einzelnen Kredit eruiert werden. Sie können daher ebenfalls den Kunden verrechnet werden. Wir unterscheiden drei verschiedene Methoden:

1. Die *separate Bezahlung* des Betrages für die Beanspruchung von Kredit in Form von indirekter Absatzfinanzierung und zwar unabhängig vom Bezug der Fabrikate. Diese Methode kommt vor allem da vor, wo keine Mindestabnahmemengen aufgeführt sind, und wo es bereits in der Natur der indirekten Absatzfinanzierung liegt, keine andere Verrechnung vorzunehmen. (Bei Darlehen)
2. Die *Erhebung eines Zuschlages auf den Verkaufspreis.* Dies erfolgt meistens, wenn sich der Käufer verpflichtet, innerhalb einer Periode eine Minimalmenge zu beziehen.
3. Die *Pauschalerhöhung auf sämtlichen Warenbezügen.* Dies kommt vor, wenn Kredit in Form von indirekter konstanter Absatzfinanzierung gewährt wird.

Bei der separaten Rechnungsstellung erfolgt die Belastung unabhängig von einem allfälligen Verkauf. Für die Geschäfte, die ihren Kunden Kredit in Form von indirekter Absatzfinanzierung zur Verfügung stellen, dürfte dieses Vorgehen weitaus am einfachsten sein.

Bei der zweiten Methode werden die Kosten der indirekten Absatzfinanzierung auf die Verkaufspreise derjenigen Fabrikate geschlagen, die von diesen Kunden gekauft werden. Im Unterschied zur ersten Methode bewirkt sie – ähnlich wie bei den Krediten in Form von direkter Absatzfinanzierung – eine Erhöhung der Verkaufspreise.

Was die Verrechnung des Zuschlages auf die Verkaufspreise anbelangt, ist folgendes zu sagen: Bei der indirekten temporären Absatzfinanzierung muß eine Firma zuerst wissen, ob der Zuschlag für die Kreditgewährung nur die Kosten ohne den Rückzahlungsanteil enthalten soll oder beides zusammen. Bei der indirekten konstanten Absatzfinanzierung fällt dies dahin, weil hier die Kreditgewährung erst mit der vollständigen Abnützung des Gegenstandes oder der Einrichtung aufhört und deshalb ein Amortisationsanteil im Zuschlag enthalten sein muß.

Bei der Kreditgewährung in Form von indirekter konstanter und temporärer Absatzfinanzierung kann man den Zuschlag ohne Schwierigkeiten in den Verkaufspreis einrechnen, wenn eine Abnahmemenge vereinbart wurde. Dagegen ist man immer dann vor eine fast unlösbare Aufgabe gestellt, wenn die Kosten in Form eines Preiszuschlages erhoben werden sollen und keine Abnahmemenge vorgeschrieben ist.

Bei der indirekten Absatzfinanzierung ist es zweckmäßiger, die Kosten separat zu erheben und vom Kunden die Zustimmung zu verlangen, daß dieser während der Dauer der Beanspruchung von Krediten in Form von indirekter Absatzfinanzierung bestimmte Artikel nur bei der Firma beziehen darf, die ihm solche Kredite einräumt. Wenn nämlich die Unternehmung eine bestimmte Abnahmemenge festsetzt und einen Zuschlag auf die Verkaufspreise erhebt, ist sie nach der Abnahme der Mindestmenge nicht sicher, ob der Kunde auch seinen weiteren Bedarf bei ihr eindeckt. Bei der andern Variante dagegen weiß sie, daß der Kunde sämtliche vereinbarten Waren bei ihr bezieht.

Die Festsetzung einer Mindestmenge scheint ferner aus einer andern Überlegung nicht nötig: Der Kunde selbst hat ja das größte Interesse, möglichst viele Artikel zu beziehen, weil er als Wiederverkäufer oder Verbraucher bei einem größeren Umsatz ebenfalls größere Gewinnmöglichkeiten hat. Abgesehen davon, daß der Kunde sich mit den bezogenen Fabrikaten ein Lager bilden könnte, bedeutet doch die Vergrößerung des Umsatzes für beide, für den Lieferanten und den Kunden, normalerweise ein Gewinnvergrößerung.

Bei der Pauschalerhöhung[43] auf sämtlichen Warenbezügen wird folgende Abmachung getroffen: Die einzelnen Kunden müssen nicht eine Mindestmenge beziehen; dagegen haben sie sich zu verpflichten, während der Dauer des Vertrages alle vereinbarten Waren nur bei der Unternehmung zu beziehen, die die Kredite eingeräumt hat, und zwar zu einem vereinbarten höheren Preis.

Bei dieser Handhabung ergibt sich der Ausgleich der Kosten bei der indirekten Absatzfinanzierung nicht bei jedem Kunden. Diese haben nämlich bei einem unter Umständen fast gleich hohen Kredit sehr verschiedene Umsätze. (Wir denken hier vor allem an Benzingesellschaften, die ihren Kunden Tankanlagen in der Stadt und auf dem Lande zur Verfügung stellen.) Der Betrag für die Kosten der Absatzfinanzierung ergibt sich nur aus dem Total sämtlicher gewährten

[43] So wird z. B. Benzin, das unter einer bestimmten Marke an die Automobilien verkauft wird, den Garagisten geliefert.

Kredite. Für die Festsetzung des Zuschlages müssen die Kosten für die Kreditgewährungen aller indirekten Absatzfinanzierungen in Beziehung gesetzt werden zu den Bezügen, die die Kunden machen, welche solche Kredite benutzen. So kann dann der Zuschlag berechnet werden. Nach dieser Methode bezahlen Kunden mit größerem Umsatz mehr an die Kosten der indirekten Absatzfinanzierung als Kunden mit kleinerem Umsatz.

Dieses Vorgehen hätte den Vorteil, daß so auch kleineren Firmen Kredite in dieser Form eingeräumt werden können, bei denen die Kosten sonst nicht gedeckt würden. Selbstverständlich geht dies aber nur, wenn es sich bei den zu verkaufenden Artikeln um Markenartikel handelt. Die Käufer größerer Mengen, die zuviel an die Kosten der indirekten Absatzfinanzierung bezahlen, würden darum häufig von Käufen solcher Artikel absehen. Die Markenartikel müssen aber meistens von den Händlern geführt werden, weil sie von den Verbrauchern nachgefragt werden. Dieses Verhalten wird bekanntlich durch die Propaganda bewirkt, die sich nicht an die Wiederverkäufer, sondern direkt an die Verbraucher richtet. Der Zusatz «erhältlich in allen guten Geschäften» verpflichtet den Händler mehr oder weniger, diesen Artikel ebenfalls zu führen.

Zusammenfassend können wir über den Einfluß der indirekten Absatzfinanzierung auf die Preise der mit Hilfe solcher Kredite verkauften Fabrikate folgendes sagen: Die Kosten der Absatzfinanzierung brauchen sich nicht unbedingt in Form einer Erhöhung der Kaufspreise für den Wiederverkäufer bemerkbar zu machen, weil die Zuschläge bei den Kunden noch auf eine andere Art erhoben werden können.

III. Durch die Absatzfinanzierung entstehende Kosten

Wir wissen, daß durch Verkäufe mit Hilfe von Kreditgewährungen in Form von Absatzfinanzierung der Absatz gesteigert und daher die Leistungserstellung vergrößert werden kann, und daß mit zunehmender Leistungsmenge die Einheitskosten kleiner werden.

Diese Wirkung hat aber auch jede andere Art der Beschäftigungsvergrößerung. Wir wollen daher auf diese allgemeine Erscheinung nicht näher eintreten, sondern nur die durch die Absatzfinanzierung entstehenden Kosten unabhängig von dieser Verbilligung untersuchen.

Bei Abzahlungsverkäufen, die mit Hilfe der speziell eingerichteten

Finanzierungsinstitute abgewickelt werden, entstehen nicht alle Kosten beim Händler. Da die Entstehung der Kosten der Kreditgewährung hier von den Verträgen zwischen den Instituten und den Händlern abhängt, und die Vereinbarungen von Finanzierungsgesellschaft zu Finanzierungsgesellschaft abweichen können, wollen wir nicht auseinanderhalten, welche Kosten einem Händler bei Kreditverkäufen allgemein und welche Kosten bei der eigenen Kreditgewährung entstehen. Wenn wir deshalb hier von den Kosten sprechen, so meinen wir die Kosten, die einer Unternehmung bei der eigenen Kreditgewährung entstehen können.

Im Unterschied zu einem Barverkauf ergeben sich bei der Kreditgewährung in Form von Absatzfinanzierung z. B. die folgenden zusätzlichen Kosten:

a) Lohn- und Lohnzusatzkosten für die vermehrten Umtriebe.
b) Fremdkosten durch Materialverbrauch, z. B. in sehr beschränktem Umfang Schreibmaterial usw., durch Portoauslagen, Informationsgebühren, Gebühren für die Eintragung des Eigentumsvorbehaltes, Versicherungsprämien für Kreditversicherungen usw.
c) Zinskosten auf den Forderungen.
d) Abschreibungen auf Einrichtungen usw.

A. Abschreibungskosten

Wir behandeln die Abschreibungskosten nur der Vollständigkeit halber, denn die für die Kreditgewährung in Form von Absatzfinanzierung erforderlichen Einrichtungen und Maschinen sind verhältnismäßig bescheiden. Der Anteil der Abschreibungskosten ist deshalb im Verhältnis zu den Gesamtkosten dieser Kreditgewährung nicht erheblich.

Zur Illustration möge uns folgendes Beispiel dienen: Wenn wir annehmen, daß sich die Einrichtungen usw. für die Stelle, welche die Kreditgewährung betreut auf Fr. 5000.–[44] belaufen, und die Lebensdauer auf 10 Jahre geschätzt wird, betragen die jährlichen Abschreibungskosten Fr. 500.–. Bei einem monatlichen Kreditumsatz von Fr. 100 000.– macht das, wenn wir nur den Kreditbetrag, nicht aber die Kreditdauer berücksichtigen, auf die Kreditsumme von 12× Fr. 100 000.– oder 1,2 Millionen Franken 0,4166 . . ‰ aus. Auf Fr. 1000.–

[44] Der Einfachheit halber, haben wir von einer weiteren Unterteilung abgesehen.

beträgt der Zuschlag also aufgerundet Fr. –.42. Eine Anpassung dieses außerordentlich kleinen Zuschlages an die Kreditdauer ist daher nicht nötig. Es wäre sonst leicht möglich, daß die Löhne für die Berechnung des genauen Zuschlages größer würden als der Zuschlag selbst.

B. Personalkosten

Bedeutender als die Abschreibungskosten sind die Personalkosten, weil – wie bereits ersichtlich war – Verkäufe mit über die normalen Zahlungskonditionen hinausgehenden Zahlungsfristen mehr Umtriebe erfordern. Die zusätzliche Arbeit wirkt sich auf die Gehaltsumme aus. Es ist aber zwischen den Abzahlungsverkäufen und den andern, mit Hilfe von über die üblichen Fristen hinausgehenden Zahlungszielen stattfindenden Verkäufen zu unterscheiden.

Bei den Teilzahlungsverkäufen entsteht bereits beim Abschluß des Kaufvertrages zusätzliche Arbeit. Es wird ein sehr ausführlicher Kaufvertrag ausgefüllt, während bei einem Barverkauf bloß eine Quittung ausgestellt werden muß. Zur Sicherung des Eigentums muß zudem beim Betreibungsamt am Wohnort des Schuldners der Eigentumsvorbehalt eingetragen werden. Auch die Benachrichtigung des Wohnungsvermieters erfordert zusätzlichen Aufwand. Wenn der Händler seine Forderung abtritt oder die einzelnen Raten eingehen, erfordert das ebenfalls wieder Umtriebe.

Bei den andern Kreditverkäufen ist weniger Umtrieb notwendig. Der Abschluß erfolgt meist ohne große Formalitäten. Einzig beim Eingang der Zahlungen gibt es unter Umständen mehr zu tun. Wenn es sich um Kunden handelt, die ihren Zahlungsverpflichtungen nur sehr unpünktlich nachkommen, kann die Arbeit stark zunehmen, weil der Händler dann gezwungen wird, Mahnungen zu versenden. Um die Kosten in solchen Fällen nicht zu hoch werden zu lassen, ist es wichtig, das Mahnwesen richtig zu gestalten.

C. Fremdkosten

Die Materialkosten, die auch beim Verkauf mit Hilfe von Absatzfinanzierung nur unbedeutend höher sind als beim Barverkauf, werden der Einfachheit halber nicht näher beschrieben. Wichtiger sind die Auslagen, die durch die vermehrten Porti, die Stempelmarken, die Informationen, die Eintragung des Eigentumsvorbehaltes usw. ent-

stehen. Die Auslagen für die Teilzahlungsverkäufe sind dabei höher als bei den übrigen über die normalen Zahlungskonditionen hinausgehenden Kreditverkäufen.

Beim Abschluß von Abzahlungsverkäufen und bei den andern Kreditverkäufen entstehen meistens Kosten für Informationen. Je nach dem, an was für eine Auskunftei man sich wendet, können diese Kosten sehr stark schwanken. Eine in vielen Fällen genügende Auskunft ist jedoch schon zum Preise von Fr. 2.– plus Porto von einer Kreditschutzgesellschaft erhältlich.

Bei den Abzahlungsverkäufen sind die Auslagen für die Eintragung des Eigentumsvorbehaltes von Bedeutung. Sie werden vor allem dann besonders deutlich spürbar, wenn es sich um Gegenstände handelt, die einen verhältnismäßig kleinen Verkaufspreis haben.

Die bis hierher angeführten Kosten entstehen in der Regel für alle Teilzahlungsverkäufe; die Kosten für die Informationen auch für sehr viele gewöhnliche, über die normalen Zahlungsbedingungen hinausgehenden Kreditverkäufe. Daß diese Beträge von erheblicher Höhe sein können, wollen wir an Hand eines Auszuges aus einem Tarif eines Finanzierungsinstitutes zeigen. Dort werden z. B. berechnet:

Für Empfangsbestätigung an Händler ..... Fr. 1.20
Für Zustellung des Vertrages an das Betreibungsamt zwecks Eigentumsvorbehaltes ..... Fr. 2.20
(Dazu kommen noch die Gebühren des Betreibungsamtes für die Eintragung.)
Für eingeschriebene Mitteilung an den Hauseigentümer betr. Eigentumsvorbehalt ..... Fr. 2.60
usw.

Bei den bis jetzt erwähnten Kosten spielen die Höhe der einzelnen Verkäufe keine und die Dauer eine so unbedeutende Rolle, daß sie gut vernachlässigt werden können.

Bei der Kreditgewährung in Form von Absatzfinanzierung entstehen aber noch andere Kosten. Diese richten sich nach der Dauer und der Höhe der einzelnen Kredite. Dazu gehören einmal die Kosten, die durch die Fremd- oder Selbstversicherung des Kreditrisikos entstehen und die noch zu behandelnden Zinskosten.

Bekanntlich fallen bei der direkten Absatzfinanzierung Lieferung und Bezahlung zeitlich auseinander. Da der Zeitraum erheblich ist,

und daher die Risiken größer sind als bei den Verkäufen mit Gewährung von branchenüblichen Zahlungsfristen, wollen sich die Händler gegen die Risiken, die dadurch entstehen, sichern.

Zu der Frage, ob es sich hier nicht um betriebsfremden Aufwand handle, möchten wir folgendes sagen: Wir unterscheiden die allgemeinen Risiken der Unternehmung und die Betriebsrisiken[45].

Die allgemeinen Risiken der Unternehmung, die von äußeren Einflüssen herstammen und politische Ereignisse, Einflüsse des Marktes usw. sein können, sind zum größten Teil nicht meßbar. Sie haben auf die Wirtschaftlichkeit der Leistungserstellung keinen Einfluß und können deshalb nicht als Kosten berücksichtigt werden.

Die Betriebsrisiken dagegen betreffen die Leistungserstellung. Im Unterschied zu den vorerwähnten Risiken sind diese vielfach beeinflußbar. Allfällige Schäden können in ihrer mutmaßlichen Höhe voraus geschätzt werden. Die Schätzbarkeit hat zur Folge, daß die Betriebsrisiken meistens versicherbar sind. Dies erlaubt einer Unternehmung, die Beträge, welche sie für solche Risiken bereitstellt, auf zwei verschiedene Arten als Kosten zu verrechnen:

Bei der ersten Variante erfolgt dies durch den Abschluß einer Versicherung. Die dafür bezahlten Prämien sind Fremdkosten. Wenn ein Schaden eintritt, erhält die Firma von der Versicherungsgesellschaft einen Teil des Schadens vergütet. Bei allen Kreditversicherungen muß der Händler aber einen bestimmten, im voraus festgelegten Verlustanteil selbst tragen.

Bei der zweiten Möglichkeit macht eine Unternehmung an Stelle der Fremdversicherung eine Selbstversicherung. Statt der Versicherungsgesellschaft Prämien zu entrichten, berechnet sie kalkulatorische Risikozuschläge und reserviert diese für die Entstehung der Schäden. Bei Verlust deckt die Unternehmung den Ausfall aus diesem Konto.

Die Selbst- oder Eigenversicherung ist dann von Vorteil, wenn die Prämien für die Fremdversicherung verhältnismäßig hoch sind. Dabei ist allerdings an die Möglichkeit zu denken, daß bei einer Selbstversicherung – wenn Verluste früh eintreten sollten und die Unternehmung noch zu wenig Rückstellungen bilden konnte – nur ein sehr kleiner Teil des unter Umständen großen Schadens gedeckt werden könnte. Der vielleicht etwas höheren Prämie einer Versicherungs-

[45] Vergl. Käslin Walter, Ziele und Möglichkeiten des Rechnungswesens im Großhandel, Diss. Bern 1949

gesellschaft steht der Vorteil gegenüber, daß schon nach kurzer Zeit bereits für die vereinbarte Höhe gehaftet wird.

Die Eigenversicherung spielt auch als Zusatzversicherung eine Rolle. Weil bekanntlich die Kreditversicherungsgesellschaften nur einen bestimmten Teil des Schadens tragen, kann für den ungedeckten Teil eine Eigenversicherung gemacht werden.

Ob eine Unternehmung eine Selbst- oder eine Fremdversicherung machen soll oder nicht, kann nicht allgemein entschieden werden. Von einer Fremdversicherung sollte aber nur dann abgesehen werden, wenn die Prämien stark übersetzt sind oder die Bedingungen für das Geschäft zu ungünstig oder zu kompliziert sind, und sich das Risiko auf viele, relativ niedrige Werte verteilen läßt. Als Beispiel möchten wir die Teilzahlungsverkäufe nennen, werden dort doch vielfach relativ kleine Kredite an eine große Zahl von Kunden gewährt.

In Bezug auf die Kreditversicherung lassen sich zahlreiche verschiedene Varianten unterscheiden. Für unsere Zwecke wohl am wichtigsten dürften die folgenden Arten einer Versicherungsgesellschaft sein:

1. Pauschalpolice
2. Pauschalexcedentenpolice
3. Einzelpolice
4. Pauschalpolice für Abzahlungsgeschäfte

Bevor wir die einzelnen für uns in Frage kommenden Kreditversicherungen näher durchgehen, wollen wir festhalten, was allen Kreditversicherungen gemeinsam ist.

Firmen, die ihre Forderungen versichern lassen, sind, wie schon gesagt, immer an einem allfälligen Verlust beteiligt und zwar in der Höhe der «Selbstbeteiligung». Diese wird für jede Firma individuell festgesetzt und richtet sich nach der Dauer der Zahlungsfrist und dem Absatzgebiet. Die Selbstbeteiligung stellt dabei nicht nur einen Vorteil für die Versicherungsgesellschaften dar, sondern auch für die Versicherungsnehmer. Die meisten Händler werden bei der Kreditgewährung vorsichtiger. Das bewirkt, daß das Risiko für die Versicherungsgesellschaften kleiner wird; diese können daher die Prämien niedriger ansetzen.

Die Versicherungsgesellschaften bezahlen erst dann, wenn die Zahlungsunfähigkeit des Käufers erwiesen ist. Wenn der Käufer deshalb seine Schuld nicht innerhalb der vereinbarten Frist begleicht, muß

der Versicherungsnehmer etwas unternehmen. Er hat dabei zwei Möglichkeiten: Er muß den Kunden entweder sofort nach Ablauf der Frist betreiben oder kann mit der Versicherungsgesellschaft Rücksprache nehmen und evtl. einen neuen Zahlungstermin festsetzen. Selbstverständlich werden in diesem Fall auch die Bedingungen und Prämien von Seite der Versicherungsgesellschaft abgeändert.

Der Schadensanspruch des Versicherungsnehmers entsteht erst dann, wenn die Insolvenz des Kunden entweder durch außergerichtlichen oder gerichtlichen Nachlaßvertrag, durch fruchtlose Pfändung oder Konkurserklärung festgestellt worden ist. Es wird dabei dem Händler freigestellt, ob er die Eintreibung der Forderung selbst oder mit Hilfe eines Inkassobüros vornehmen will. Auf Wunsch des Klienten übernehmen die Kreditversicherungsgesellschaften die Eintreibung des Ausstandes.

Pauschalpolice: Mit der Pauschalpolice werden entweder alle Verkäufe einer Unternehmung oder nur solche einer oder mehrerer ihrer Abteilungen gegen Verluste versichert.

Wenn der Händler eine Reduktion der Versicherungsprämien wünscht, kann die Versicherung so abgeschlossen werden, daß die Firma neben der üblichen Selbstbeteiligung noch ein sogenanntes Vorrisiko übernimmt. Dieses wird von Jahr zu Jahr neu bestimmt und richtet sich nach der in den vier vorhergegangenen Jahren erlittenen Nettoverlusten[46]. Das Vorrisiko bewirkt, daß der Versicherte erst dann von der Versicherungsgesellschaft eine Vergütung erhält, wenn dieser größer ist als das Vorrisiko.

Bei der Pauschalpolice erfolgt die Schadenabrechnung am Ende des Versicherungsjahres, doch kann der Versicherungsnehmer bei größeren Verlusten bereits im Verlauf des Jahres eine Vorauszahlung à conto des Schadens erhalten.

Am Ende des Versicherungsjahres wird die Schadenabrechnung mit Übernahme eines Vorrisikos meist wie folgt gemacht:

Durch Versicherung gedeckte Kundenforderung		Fr. 20 000.—
Konkursdividende 25%		Fr. 5 000.—
Verlust		Fr. 15 000.—
Vorrisiko	Fr. 3000.—	
Selbstbeteiligung 20% v. Fr. 20 000.—	Fr. 4000.—	Fr. 7 000.—
Vergütung der Versicherungsgesellschaft		Fr. 8 000.—

[46] Gemäß Prospekt der Versicherungsgesellschaft

Bei gefährdeten Guthaben im Betrage von Fr. 20000.– erhält der Händler somit Fr. 8000.– von der Gesellschaft ausbezahlt. Da der Händler eine Konkursdividende von Fr. 5000.– erhalten hat, beträgt sein Schaden noch Fr. 7000.–

Was die Höhe der Prämien anbelangt, so schwanken diese vor allem nach dem Grad des Risikos. Sie bewegen sich zwischen 0,75‰ und 5‰ des versicherten Umsatzes. Zu dieser Prämie kommt noch ein Zuschlag von 5% für die Eidg. Stempelsteuer hinzu.

Ähnliche Zwecke verfolgt die *Pauschalexcedentenpolice.* Diese Police kommt für Geschäfte in Frage, die über hohe Rücklagen verfügen und sich nur gegen große Verluste schützen wollen. Das Vorrisiko ist hier sehr groß. Daher ist die Prämie entsprechend niedrig. Diese Versicherung, die eine Art Rückversicherung darstellt, ist für unsere Zwecke weniger geeignet.

Bei der *Einzelpolice* wird der Kredit an einen bestimmten, namentlich aufgeführten Kunden versichert. Je nach der Abmachung findet die Versicherung nur auf einen bestimmten oder auf alle Kreditverkäufe an den betreffenden Kunden innerhalb eines Jahres Anwendung. Die Prämien sind hier bedeutend höher als bei der Pauschalpolice und betragen normalerweise 0,5–2% der versicherten Faktura.

Beim Eintritt eines Verlustes wird der Schaden nicht erst nach Ablauf des Versicherungsjahres, sondern sofort nach Feststellung der Insolvenz des Kunden vergütet.

Bei der *Pauschalversicherung für Abzahlungsgeschäfte* hat der Versicherungsnehmer ebenfalls einen Selbstbehalt bis zu maximal 30% zu übernehmen. Die Kreditfristen sind hier aber viel länger; es werden Zahlungsfristen von 2–3 Jahren versichert.

In der Pauschalpolice werden wichtige, für den Versicherungsnehmer und die Versicherungsgesellschaft geltende Abmachungen aufgeführt. Die Bestimmungen, die nach unserer Meinung von allgemeinem Interesse sind, wollen wir hier erwähnen: Damit die Forderung überhaupt versichert werden kann, müssen fabrikneue Gegenstände verkauft werden. Gebrauchte, auf Abzahlung verkaufte Artikel werden nicht versichert. Die Versicherung erstreckt sich ferner nur auf solche Artikel, die im Vertrag angeführt sind. Die Versicherung der Forderung wird ferner noch von weiteren Bedingungen abhängig gemacht. So muß z. B. der Verkauf an eine in der Schweiz domizilierte Person erfolgen und der Eigentumsvorbehalt rechtsgültig eingetragen sein. Ferner wird eine Mindestanzahlung in Prozenten des Verkaufs-

preises verlangt. Der Händler hat aber trotzdem die Möglichkeit, eine kleinere als die Mindestanzahlung zu verlangen. Im Schadensfall hat der Händler dann einfach die Differenz zwischen der vereinbarten Mindestanzahlung und der geleisteten Anzahlung selbst zu tragen. Hinsichtlich der Dauer der Kreditgewährung ist der Händler ziemlich frei. Es wird im Vertrag bloß die maximale Kreditdauer erwähnt. Unterschreitungen dieser Frist können daher ohne weiteres vorgenommen werden. Auch die Bezahlung in gleichen Monatsraten dürfte für den Händler keine Einengung bedeuten.

Es wird im Vertrag generell ein versicherter Höchstkredit vereinbart. Dieser ergibt sich aus dem Verkaufspreis durch Abzug der geleisteten Anzahlung.

Im Rahmenvertrag wird eine äußerste Haftungsfrist für die einzelnen Monatsraten festgesetzt. Wenn der Käufer z. B. drei Monatsraten nicht bezahlt, bewirkt dies, daß der Händler innerhalb einer bestimmten Toleranzfrist seit dem Verfalldatum der dritten Rate den Käufer entweder zu betreiben oder bei der Versicherungsgesellschaft eine Erweiterung der Haftungsfrist zu verlangen hat. Unterläßt der Händler dies, so wird die Versicherung für diese Forderung aufgehoben.

Damit ein Abzahlungsverkauf versichert werden kann, muß der Händler über einen neuen Kunden Informationen einholen. Die dafür in Frage kommenden Auskunfteien werden im Vertrag aufgeführt. Es wird ausdrücklich erwähnt, daß im Bericht angeführt werden muß, ob der gewünschte Kredit mit Eigentumsvorbehalt zulässig ist. Bei den sogenannten «alten» Kunden kann der Händler auch die «Hauptbucherfahrung» verwenden. Nach den allgemeinen Bedingungen liegt diese bei all jenen Kunden vor, die in einem Zeitraum von zwei Jahren die gelieferten und geschuldeten Artikel innerhalb der vorgeschriebenen Frist bezahlt haben. Es wird erwähnt, daß der Unterbruch zwischen zwei Lieferungen aber nicht länger als ein Jahr betragen darf. Als Kreditgrenze gilt der dem Kunden in den letzten 12 Monaten vor der letzten bezahlten Faktura eingeräumte Kredit. Wenn dabei der Kredit kleiner ist als der in der Police genannte, wird jener bewilligt. Der Händler hat aber die Möglichkeit, diese Kreditlimite durch Einholung von Auskünften zu erhöhen. Wenn jedoch die Schätzung der Auskunftei niedriger ist, tritt diese in Kraft. Dauert der Unterbruch zwischen zwei Lieferungen länger als ein Jahr, muß der Händler wieder gleich vorgehen wie bei einem neuen Kunden.

Ferner fordert die Versicherungsgesellschaft beim Teilzahlungsverkauf bestimmter Artikel Zusatzversicherungen – z. B. gegen Diebstahl oder Brand – und verlangt, daß der Käufer die daraus resultierenden Ansprüche dem Händler bis zur Bezahlung der ganzen Schuld abtrete.

Bei den Verkäufen mit langen Kreditfristen können zwei verschiedene Umstände eintreten, die Verluste zur Folge haben: Der Teilzahlungskäufer kann den Gegenstand vor der Bezahlung betrügerisch weiterveräußern und das Geld sonst verbrauchen, oder er kann aus irgendeinem Grund zahlungsunfähig werden.

Diesen beiden Möglichkeiten trägt die Versicherung Rechnung indem sie dem Händler die Schäden bei solchen Verlusten decken hilft.

Er erhält aber nicht in beiden Fällen eine gleich hohe Entschädigung an seinen Verlust. Dies geht daraus hervor, daß die Versicherungsgesellschaft die Selbstbeteiligung bei betrügerischem Weiterverkauf durch den Käufer und bei Wiederverkaufsverlusten durch den Händler verschieden ansetzt.

Damit der Händler seine Abzahlungsverkäufe versichern kann, muß er zu Beginn des Versicherungsjahres eine Prämie für einen minimalen Umsatz bezahlen. Der Händler muß seine Abzahlungsverkäufe am Ende eines jeden Monates der Versicherungsgesellschaft mitteilen. Die vorausbezahlten Prämien werden mit den Prämien für die getätigten Teilzahlungsverkäufe solange verrechnet, bis sie aufgebraucht sind. Nachher muß er die Prämien für die weiteren Abzahlungsverkäufe innerhalb von 15 Tagen nach Empfang der jeden Monat zugestellten Rechnung bezahlen. Es ist zu beachten, daß die Versicherungsgesellschaft nur dann haftet, wenn der Händler der Gesellschaft alle Abzahlungsverkäufe anmeldet, für die in der Police die Versicherung vorgesehen ist.

Wichtig für den Händler ist noch die Tatsache, daß das Institut ausdrücklich nur für einen bestimmten Maximalschaden pro Jahr haftet. Dieser Betrag wird in der Police erwähnt. Dabei wird so vorgegangen, daß die Haftung je nach Umsatzhöhe verschieden ist. Wenn ein Verlust unvermeidlich ist, schreibt die Versicherungsgesellschaft vor, daß ein Weiterverkauf der durch den Händler zurückgenommenen Waren nur mit ihrem Einverständnis erfolgen darf. Die Minimalpreise, zu denen die Händler die Waren weiter veräußern dürfen, werden dabei von der Versicherungsgesellschaft in der Police angeführt. Sie richten sich nach der Zeit zwischen Verkauf und Rücknahme. So be-

trägt z. B. der vorgeschriebene Wiederverkaufspreis bei Rücknahme innerhalb der ersten 4 Monate mindestens 50%, bei Rücknahme zwischen dem 4. und 8. Monat seit der Lieferung 40% und bei Rücknahme nach dem 8 Monat mindestens 30% des ursprünglichen Kaufpreises.

Das sind die verschiedenen für uns in Betracht kommenden Möglichkeiten der Deckung von Verlusten auf Kundenguthaben. Weil der Versicherungsnehmer immer eine Selbstbeteiligung übernehmen muß, wird er – wie schon gesagt – gut tun, eine Selbstversicherung zu machen. Wenn die Selbstbeteiligung z. B. 20% des Fakturawertes beträgt, würden sich daher die Kosten noch um einen Fünftel der Versicherungsprämien erhöhen. Demzufolge müßten sie sich bei Deckung des Verlustes durch eine Versicherungsgesellschaft von 0,75–5‰ bei der Pauschalpolice und 0,5–2% bei der Einzelpolice auf 0,9–6‰ und 0,6–2,4% erhöhen. Davon würden die Beträge, die nicht zur Bezahlung der Versicherungsprämien dienen, in der eigenen Unternehmung als Reserve für allfällige Verluste verwendet.

Es ist noch nachzutragen, daß z. B. bei der Pauschalpolice eine Rückvergütung von 10–25% der Prämien erfolgt, wenn zwei oder mehrere Jahre nacheinander keine Entschädigungsansprüche geltend gemacht werden.

Einen wichtigen Vorteil gegenüber der Selbstversicherung bietet die Fremdversicherung da, wo bei Dritten Geld durch Hinterlage von Kundenguthaben beschafft werden sollte. Die Kreditversicherungen ermöglichen die Übertragung des Versicherungsanspruches an den Geldgeber. Je nach der Höhe der Bevorschussung von versicherten Forderungen entstehen diesen entweder gar keine Verlustmöglichkeiten – wenn die Belehnung von versicherten Forderungen nur den versicherten Betrag abzüglich Selbstbeteiligung umfaßt – oder nur sehr geringe, wenn auch ein Teil oder die ganze Selbstbeteiligung mit bevorschußt wird.

Bis jetzt haben wir beim Zuschlag bewußt immer nur von der direkten Absatzfinanzierung gesprochen. Bei der indirekten Absatzfinanzierung besteht, soviel uns bekannt ist, keine Möglichkeit der Versicherung des Kreditrisikos. Immerhin steht es den Firmen frei, den Kunden bei der indirekten Absatzfinanzierung vorzuschreiben, daß sie bestimmte Versicherungen abschließen. Das ist immer dann möglich, wenn Kredit in Form von indirekter Absatzfinanzierung zur Beschaffung von Einrichtungen usw. verwendet wird. In diesem Fall können diese Einrichtungen gegen Schäden wie Feuer, Wasser usw. versichert

werden. Es handelt sich dabei – wenn die Einrichtung nicht separat versichert wird – nicht immer um einen großen Schutz. Bei einer Versicherung zusammen mit den anderen Einrichtungen erhält nämlich die Firma – selbst wenn der Gegenstand richtig deklariert ist – bei einer Unterversicherung nur einen bestimmten Anteil vergütet.

Die Verschiedenheiten der indirekten Absatzfinanzierung zwingen jede einzelne Unternehmung zu einer separaten Berechnung des Zuschlages. Wenn ein und dieselbe Unternehmung Verkäufe mit verschiedenen Arten von Krediten vornimmt, ist eine Abstufung der Zuschläge erforderlich.

D. Zinskosten

Von sehr großer Bedeutung sind bei der Kreditgewährung in Form von Absatzfinanzierung die Zinskosten. Es ergeben sich hier mehrere betriebswirtschaftliche Fragen, die zu beantworten nötig ist.

Zuerst müssen wir die Höhe des Zinssatzes abklären; weiter ist festzustellen, was für Vermögensteile für die Berechnung des Zinses bei der Kreditgewährung maßgebend sind. Ebenso interessiert uns das Problem der Erfassung der Zinskosten bei der Gewährung von über die normalen Zahlungskonditionen hinausgehenden Kreditfristen. Diese letzte Frage wollen wir in einem der folgenden Abschnitte behandeln .

Nach *Walther* ist zweckmäßig, für die Berechnung der Zinskosten den Zinssatz für langfristige Industriekredite in der Schweiz zu nehmen. Er spricht von 4% und ist der Auffassung, daß es auf ein halbes Prozent mehr oder weniger nicht ankomme, weil es sich bei den Zinskosten um Vergleichswerte handle, deren absolute Höhe nicht entscheidend sei[47].

Weil *Walther* von Industriekrediten spricht, ist anzunehmen, daß er bei der Bestimmung der Höhe des Zinssatzes in erster Linie an Fabrikationsunternehmungen denkt. Da aber die Zinskosten bei der Kreditgewährung – mit Ausnahme der Zinsen für die zur Abwicklung der Kreditgewährung notwendigen Einrichtungen usw. – nicht lediglich den Charakter von Vergleichswerten haben, sondern ein wesentliches Kostenelement bilden, können wir nach unserer Auffassung nicht einfach mit einem Durchschnittssatz von 4% rechnen.

[47] Vergl. Walther Alfred, Einführung in die Wirtschaftslehre der Unternehmung, 1. Band, ZH 1947, S. 157

Wenn wir feststellen wollen, welcher Zinssatz zur Berechnung der Zinskosten bei Krediten in Form von Absatzfinanzierung maßgebend ist, müssen wir von der Geldbeschaffung ausgehen. Die Zinsen, die dort für die Beanspruchung von Krediten zum Zweck der Kreditgewährung bezahlt werden müssen, sollen uns auch für die Berechnung der Zinskosten maßgebend sein. Wir müssen deshalb einen Durchschnittszins errechnen und diesen bei der Gewährung von Krediten für die Berechnung der Zinskosten verwenden. Am einfachsten wäre es, wenn eine Firma, die solche Kredite gewährt, nur mit einer Bank in Verbindung stehen würde und für alle solchen Kredite die Geldmittel zum selben Zinssatz erhalten könnte. Dann müßte man einfach den Zinssatz dieser Bank verwenden.

Weil dies aber für die wenigsten Geschäfte zutreffen dürfte, müssen die Firmen den Durchschnittszinssatz selbst errechnen.

Bekanntlich geben die Firmen ihren Kunden auf die verschiedensten Arten Kredit. Diese Mannigfaltigkeit bewirkt, daß nicht alle Zinskosten im voraus ermittelt werden können; deshalb sind sie auch nicht immer im Verkaufspreis enthalten. Das wirkt sich nun aber ungünstig aus, weil dort, wo die Dauer des Kredites nicht feststeht, ein Teil oder sogar alle Zinskosten von der Unternehmung selbst getragen werden müssen. Es fehlt meistens die Vereinbarung, daß für die Dauer der Kreditgewährung nachträglich vom Käufer ein Zins zu entrichten sei.

IV. Berücksichtigung der Kosten der Absatzfinanzierung in der Kalkulation bei Unternehmungen, die selbst Kredite über die normalen Zahlungsbedingungen hinaus gewähren

Bevor wir die Berücksichtigung der Kosten in der Kalkulation darstellen können, müssen wir zeigen, wie in einer Firma die Kosten der Kreditgewährung in Form von Absatzfinanzierung überhaupt erfaßt werden können. Zu diesem Zweck gliedern wir diesen Abschnitt in fünf Kapitel.

Damit wir im zweiten Kapitel zeigen können, wie die Gemeinkosten in den Kostenstellen gesammelt werden, müssen wir im ersten Kapitel die für die Sammlung der indirekten Kosten erforderlichen Hauptkostenstellen errichten. Das dritte Kapitel wird sich mit der Berechnung der erforderlichen Kalkulationssätze befassen. Wenn wir im vierten Kapitel die direkten Kosten behandelt haben, wird es uns

möglich, abschließend die Kalkulation darzustellen. Da sich die Preisstellung meistens auf die Kalkulation stützt, können wir auch zeigen, wie die Preisstellung erfolgt.

Bei der Kreditgewährung in Form von Absatzfinanzierung ist das folgende Kuriosum zu beachten:

Viele Firmen räumen ihren Kunden im Interesse einer Umsatzsteigerung Kredite zu den Selbstkosten ein. Hier erfolgt kein Zuschlag für Risiko und Gewinn. Andere Geschäfte gewähren ihren Kunden wiederum aus demselben Grund Kredite sogar gratis. Gerade in solchen Fällen ist es aber wichtig zu wissen, wieviel die Kreditgewährung kostet. Es könnte sonst sehr leicht geschehen, daß der zusätzliche Gewinn, der aus der Umsatzsteigerung hervorgeht, kleiner ist als die Kosten für die Kreditgewährung.

Wir möchten hier noch darauf hinweisen, daß Unternehmungen, bei denen die Absatzfinanzierung eine bescheidene Rolle spielt, u. U. auch mit gelegentlichen Kostenanalysen nach den folgenden Grundsätzen auskommen können. Hier erübrigt sich dann eine systematische Durchführung im Rahmen des Betriebsabrechnungsbogens.

A. Errichtung neuer Kostenstellen

Damit wir die durch die Kreditgewährung in Form von Absatzfinanzierung entstehenden Gemeinkosten sammeln können, müssen wir auf dem Betriebsabrechnungsbogen neue Kostenstellen führen.

Häufig wird auf dem Betriebsabrechnungsbogen für den Verkauf nur eine Hauptkostenstelle errichtet. Wenn nur Barverkäufe oder Verkäufe mit Hilfe von normalen Zahlungsfristen getätigt werden, genügt dies, weil für die Beanspruchung der branchenüblichen Kreditfrist im Zuschlag für Risiko und Gewinn ein Betrag erhoben wird. Gewährt man aber Kredit in Form von Absatzfinanzierung, so hat dies den Nachteil, daß man nie genau weiß, was die Kreditgewährung überhaupt «kostet». Wir müssen daher auf dem Betriebsabrechnungsbogen die erforderlichen Hauptkostenstellen errichten.

Einen tieferen Einblick in die Struktur der durch diese Kreditgewährung entstehenden Kosten erhält man nur dann, wenn man die Hauptkostenstelle «Verkauf» durch Bildung neuer Kostenstellen weiter unterteilt.

Da wir bei den Kreditverkäufen die Verkäufe mit Gewährung eines über die normalen Zahlungsbedingungen hinausgehenden Zahlungs-

zieles und die Abzahlungsverkäufe unterscheiden, kann für jede der beiden Verkaufsarten eine separate Hauptkostenstelle geführt werden. In diesem Fall haben wir neben der Kostenstelle «Barverkauf» die Hauptkostenstelle «Kreditverkauf» und «Abzahlungsverkauf».

Sofern außerdem noch Kredite in Form von indirekter Absatzfinanzierung gewährt werden, ist noch eine weitere Hauptkostenstelle «indirekte Absatzfinanzierung» zu errichten.

Gemäß diesen Überlegungen müssen je nach der Art der Verkäufe und Kredite die folgenden Hauptkostenstellen geführt werden:

Text	*Hauptkostenstellen*			
	Barverkauf	*Kredit*	*Abzahlungsverkauf*	*Indirekte Absatzfinanzierung*
	(1)	*(2)*	*(3)*	*(4)*
a) Verkauf gegen bar und innerhalb der branchenüblichen Zahlungskonditionen	1	0	0	0
b) Verkauf wie a) und mit Gewährung eines über die normalen Konditionen hinausgehenden Zahlungszieles	1	1	0	0
c) Verkauf wie b) und mit Abzahlung	1	1	1	0
d) Verkauf wie c) und mit Gewährung von Krediten in Form von indirekter Absatzfinanzierung	1	1	1	1

(Selbstverständlich sind noch andere Varianten denkbar; so kann z. B. eine Unternehmung auch nur Hauptkostenstelle 1, 2 und 4 führen usw.)

Der Einfachheit halber verzichten wir auf die Darstellung der übrigen Vor-, Haupt- und Hilfskostenstellen. Diese hangen von der Art der Leistungserstellung ab, und die Krediterteilung hat auf sie keinen Einfluß.

B. Sammlung der Gemeinkosten in den Kostenstellen

Wenn wir die allgemeinen Grundsätze der Kostenrechnung berücksichtigen, können wir bei der Kreditgewährung in Form von Absatzfinanzierung auf den Kostenstellen folgende indirekte Kosten sammeln:

Gehälter für Angestellte
Kosten für Büromaterial
Versicherungsprämien für Mobiliar
Abschreibungskosten für Mobiliar
Zinskosten für Mobiliar

Es ist zu beachten, daß wir bei allen diesen Kosten auf die verschiedenen Kreditfristen keine Rücksicht zu nehmen brauchen. Die durch die Kreditdauer bedingten Kostenveränderungen sind hier so bescheiden, daß sich eine Berücksichtigung des Faktors Zeit nicht lohnt.

Weil es sich bei den *Personalkosten* meistens nur um Gehälter handelt, ist die Erfassung dieser Kosten immer sehr einfach, wenn für jede in einer Unternehmung gewährte Kreditart ein oder mehrere Angestellte beschäftigt werden. Dann können die entsprechenden Zahlen am Ende einer Periode der Buchführung entnommen werden. Schwieriger verhält es sich dagegen, wenn ein Angestellter sich zugleich mit verschiedenen Kreditarten befaßt und zudem noch andere Büroarbeiten verrichtet. Hier können wir sein Jahresgehalt nicht einfach der Buchführung entnehmen und einer der in Frage kommenden Hauptkostenstellen belasten. Die Leistungen dieser Stelle würden sonst mit zuviel Personalkosten belastet. Es ist daher einzig die in der Praxis auf große Schwierigkeiten stoßende Methode möglich, wo die Zeit festgehalten wird, während der der Angestellte für die verschiedenen Kostenstellen arbeitet. So erhalten wir einen Schlüssel, nach dem wir die Personalkosten auf die Hauptkostenstellen verteilen können.

Die in den Hauptkostenstellen zu sammelnden *Fremdkosten* sind bescheiden. Die Kosten für das Büromaterial sind gering, weil es sich nicht um besonders teures Material handelt. Die Auslagen für die Prämien der Mobiliarversicherung sind minim, weil – wie wir bereits gesagt haben – für die Absatzfinanzierung keine kostspieligen Mobilien gebraucht werden.

Bei den *Abschreibungskosten* müssen wir unterscheiden zwischen Abschreibungen, die auf einer Vorkostenstelle erfaßt und nachträglich

auf die Hauptkostenstelle umgelegt werden, und den Abschreibungskosten, die direkt auf den Hauptkostenstellen erfaßt werden[48].

Zur ersten Gruppe können wir die kalkulatorischen Abschreibungen auf Gebäuden rechnen, sofern sich die Firma in eigenen Räumlichkeiten niedergelassen hat und alle dadurch entstehenden Kosten getrennt in einer Vorkostenstelle erfaßt.

Zur zweiten Gruppe gehören Wertverminderungen infolge des Gebrauches von Einrichtungen usw., die der Kreditgewährung dienen. Wenn für alle diese Kostenstellen dieselben Einrichtungen gebraucht werden, müssen die Abschreibungskosten ebenfalls geschlüsselt und nach der Zeit der Beanspruchung verteilt werden.

Die *Zinskosten* für die Benutzung des der Absatzfinanzierung dienenden Anlagenvermögens sind nicht von großer Bedeutung. Sie sind nur klein, weil i. d. R. das Anlagenvermögen für die Kreditgewährung unbedeutend ist, und zudem der Zins meist nur vom halben Anschaffungswert der Anlagen gerechnet wird[48].

Das auf der folgenden Seite angeführte Beispiel zeigt einen Betriebsabrechnungsbogen mit den Hauptkostenstellen «Kreditverkauf» und «Abzahlungsverkauf». Wenn nötig kann er in der Praxis noch durch die Hauptkostenstelle «Indirekte Absatzfinanzierung» ergänzt werden.

C. Berechnung der Kalkulationssätze

Bei der Berechnung der Kalkulationssätze gehen wir bei den Verkäufen mit Hilfe von über die branchenüblichen Zahlungsfristen hinausgehenden Zahlungskonditionen und den Teilzahlungsverkäufen nicht gleich vor. Anlaß zur verschiedenen Berechnung der Sätze gibt uns die Praxis. Es wird nämlich meistens nicht nur bei Verkäufen mit Gewährung des branchenüblichen Zahlungszieles bei Barzahlung ein Skonto vereinbart, sondern auch bei Verkauf mit einer über die normalen Konditionen hinausgehenden Frist. Es ist dann so, daß trotz verschiedener Höhe der Verkaufspreise bei einem Abzug des Skontos die Barpreise weder unter- noch überschritten werden.

Wenn wir dies für die Berechnung der Kalkulationssätze berücksichtigen, müssen wir die auf der Hauptkostenstelle gesammelten Kosten mit dem Total des Wertes der in einer Periode abgewickelten

[48] Wir sind uns bewußt, daß diese Abschreibungs- und Zinskosten des kleinen Anlagenvermögens wegen sehr niedrig sind. Sie werden deshalb nur der Vollständigkeit halber angeführt.

Kreditverkäufe dividieren. So erhalten wir den Zuschlag pro Franken Kredit.

Die Formel zur Berechnung des Kalkulationssatzes bei der Absatzfinanzierung in Form von über die normalen Zahlungsbedingungen hinausgehenden Fristen lautet deshalb:

$$\text{Zuschlag für indirekte Kosten pro Franken Kredit} = \frac{\text{Total indirekte Kosten pro Periode}}{\text{Total Kreditumsätze pro Periode}}$$

	Hauptkostenstellen	
	Kredit-verkauf	*Abzahlungs-verkauf*
Personalkosten:		
Gehälter für Angestellte		
Personalversicherung und AHV		
Fremdkosten:		
Büromaterial		
Porti		
Heizung[a)]		
Reinigungsarbeit[b)]		
Reinigungsmaterial[c)]		
Strom[c)]		
Versicherungsprämien für Mobiliar		
(und evtl. für Liegenschaften[c)])		
Abschreibungskosten:[d)]		
Kalkulatorische Abschreibung		
auf Maschinen		
auf Einrichtungen		
Zinskosten:[d)]		
Kalkulatorische Zinskosten		
auf Maschinen		
auf Einrichtungen		
Summe der Gemeinkosten		
Umlage allfälliger Vorkostenstellen		
Summe nach Umlage der allfälligen Vorkostenstellen		

a) und c) Wenn nicht bereits in einer Vorkostenstelle erfaßt.

b) Wenn durch fremde Arbeiter gemacht und nicht in einer Vorkostenstelle bereits erfaßt.

d) Siehe Fußnote auf der vorausgehenden Seite

Bei den Abzahlungsverkäufen werden in der Praxis meistens je nach der Höhe der Verkaufspreise verschiedene Zuschläge erhoben. Dabei ist es in der Regel so, daß die Zuschläge bei kleineren Verkaufspreisen verhältnismäßig höher sind als bei großen Verkaufspreisen.

Auch diesem Umstand können wir Rechnung tragen. Zuschlagsgrundlage ist statt des Totals der in einer Periode abgewickelten Verkäufe die Zahl der Teilzahlungsverkäufe. Wenn wir die Gemeinkosten mit dieser Zahl dividieren, erhalten wir den Zuschlag pro gewährten Abzahlungsverkauf.

Die Formel zur Berechnung des Kalkulationssatzes bei den Teilzahlungsverkäufen lautet deshalb:

$$\text{Zuschlag für indirekte Kosten pro Abzahlungsverkauf} = \frac{\text{Total indirekte Kosten für Abzahlungsverkäufe}}{\text{Anzahl Abzahlungsverkäufe pro Periode}}$$

Die Berechnung der Kalkulationssätze bei der indirekten Absatzfinanzierung führen wir nicht speziell an. Diese Kosten lassen sich nämlich nach beiden Gesichtspunkten, nach der Zahl der Kredite und nach der Höhe, auf die Kostenträger übertragen.

D. Direkte Kosten

Bis jetzt haben wir nur von den indirekten Kosten gesprochen. Bei der Gewährung von Krediten in Form von Absatzfinanzierung haben wir noch zwei bedeutende Kostenarten, die wir den Kostenträgern direkt verrechnen können. Es handelt sich hier um die Zinskosten und einen Teil der Fremdkosten. Zu den Fremdkosten rechnen wir die Auslagen für Informationen. Wenn die Kreditversicherung bei einer Versicherungsgesellschaft abgeschlossen wird, gehören ferner noch die Versicherungsprämien dazu. Die Gebühren für die Eintragung des Eigentumsvorbehaltes betrachten wir als Verkaufssonderkosten.

Die Zinskosten für die Kreditgewährung und die Versicherungsprämien richten sich nach der Höhe des Kredites und seiner Dauer.

Bei den Teilzahlungsverkäufen ist der Zins selbstverständlich nur von dem um die Anzahlung verminderten Verkaufspreis zu rechnen. Obschon bei den Abzahlungsverkäufen die Restanz meist in gleich großen Raten und in regelmäßigen Abständen bezahlt wird, dürfen wir

hier nicht wie bei der Berechnung der Zinskosten für gewisse Teile des Anlagenvermögens einfach vom halben Betrag ausgehen, weil diese Methode für unsere Zwecke zu ungenau ist.

Wenn wir nämlich die Zinskosten kontokorrentmäßig berechnen, so erhalten wir statt $\frac{1200 \cdot 4}{2 \cdot 100}$ = Fr. 24.– folgenden Betrag:

Monate	*geschuldeter Betrag*	*Zins à 4%*
1. Monat	Fr. 1200.—	Fr. 4.—
2. Monat	Fr. 1100.—	Fr. 3.66
3. Monat	Fr. 1000.—	Fr. 3.33
4. Monat	Fr. 900.—	Fr. 3.00
5. Monat	Fr. 800.—	Fr. 2.67
6. Monat	Fr. 700.—	Fr. 2.33
7. Monat	Fr. 600.—	Fr. 2.00
8. Monat	Fr. 500.—	Fr. 1.67
9. Monat	Fr. 400.—	Fr. 1.33
10. Monat	Fr. 300.—	Fr. 1.00
11. Monat	Fr. 200.—	Fr. –.67
12. Monat	Fr. 100.—	Fr. –.33
Total	Fr. 7800.—	Fr. 25.99

Das gleiche Resultat, nur einfacher berechnet, erhalten wir, wenn wir den Zins vom durchschnittlich geschuldeten Betrag ausrechnen. In diesem Fall gestaltet sich die Rechnung wie folgt:

Durchschnittlich geschuldeter Betrag $= \frac{7800.-}{12} =$ Fr. 650.–

Zins $= \frac{650 \times 4}{100} =$ Fr. 26.–

Der Betrag von Fr. 24.– ist also zu niedrig. Da wir hier im Unterschied zu den kalkulatorischen Zinskosten beim Anlagenvermögen die effektiven Zinssätze einsetzen, muß für die Feststellung der Zinskosten bei den Teilzahlungsverkäufen die Zinsberechnung immer kontokorrentmäßig vorgenommen werden.

Die im Laufe der Geschäftsperiode entstandenen Zinskosten können so ganz gedeckt werden, wenn keine unorganisierten Kredite gewährt werden. Je größer jedoch der Anteil dieser Kredite am Anteil aller in Form von Absatzfinanzierung gewährten Kredite ist, umso größer ist

der Betrag der Zinskosten, der durch einen entsprechenden Vermögenseingang nicht gedeckt wird.

Die Kosten für die Kreditversicherung kann man von Fall zu Fall nach den von der Versicherungsgesellschaft angegebenen oder nach den eigenen Ansätzen berechnen. Wenn man bei der Fremdversicherung für die Deckung des ganzen Schadens noch eine Zusatzversicherung macht, sind diese Kosten ebenfalls zu berücksichtigen. Dies erfolgt am besten so, daß die Prämien der Versicherungsgesellschaft um die Ansätze der Eigenversicherung zu erhöhen sind.

E. Kalkulation

Nachdem wir in den vorangegangenen Abschnitten gezeigt haben, wie man die Kalkulation vorbereiten kann, können wir nun in diesem Kapitel die Kalkulation für Verkäufe mit Hilfe von Absatzfinanzierung darstellen.

Wir werden im ersten Unterkapitel die Kalkulation beim Verkauf mit über die normalen Zahlungsbedingungen hinausgehenden Kreditfristen darstellen und im zweiten Unterkapitel die Kalkulation bei Abzahlungsverkäufen. Da – wie bereits gesagt – bei der indirekten Absatzfinanzierung nach beiden Methoden kalkuliert werden kann, erübrigt sich die Darstellung bei der indirekten Absatzfinanzierung.

Was den bei der Kalkulation angeführten Gewinn- und Risikozuschlag bei der Kreditgewährung anbelangt, so scheint uns dieser berechtigt. Denn wenn eine Unternehmung schon bei einem Barverkauf einen Zuschlag für Risiko und Gewinn erhebt, ist dieser bei der Gewährung von Kredit umso mehr gegeben. Selbstverständlich darf dieser aber nur auf den Kosten der Kreditgewährung erhoben werden, weil ja im andern Verkaufspreis bereits ein Anteil für Gewinn und Risiko enthalten ist.

1. Kalkulation beim Verkauf mit über die normalen Zahlungsbedingungen hinausgehenden Kreditfristen

Wir nehmen an, daß es sich um eine Unternehmung handelt, bei der die normalen Zahlungskonditionen «zahlbar 30 Tage netto, bar 2% Skonto» lauten. Unser Geschäft verkauft nun noch zu längeren als den branchenüblichen Zahlungsfristen und zwar mit festen Zahlungszielen zu 2–9 Monaten. Wir wollen berechnen, wie hoch der normale Ver-

kaufspreis von Fr. 1020.40 bei Gewährung einer Zahlungsfrist von 6 Monaten sein sollte.

Nach Abzug des Kassaskontos von 2% beträgt der normale Preis übrigens nur Fr. 1000.–.

Der Einfachheit halber nehmen wir an, daß die Zuschläge für die eigene oder fremde Versicherung für die Fristen von 2–9 Monaten gleich hoch sind, also nur von der Höhe des Kreditvertrages, nicht aber von der Dauer abhängen.

Beim Verkauf mit Gewährung eines Zahlungszieles sind wir von einem Jahresumsatz von einer Million Franken ausgegangen. Wir haben angenommen, daß die Unternehmung dafür Fr. 200 000.– Geldmittel benötigt.

	Hauptkostenstelle Kreditverkauf
Gehälter Angestellte	Fr. 9600.—
Personalversicherung und AHV	Fr. 400.—
Büromaterial	Fr. 4800.—
Versicherungsprämie Mobiliar	Fr. 20.—
Kalkulatorische Abschreibung	
auf Maschinen a)	Fr. 250.—
auf Einrichtungen b)	Fr. 125.—
Kalkulatorische Zinsen	
auf Maschinen c)	Fr. 50.—
auf Einrichtungen d)	Fr. 50.—
Summe der Gemeinkosten	Fr. 15295.—
Umlage Gebäude	Fr. 705.—
	Fr. 16000.—

$$\text{Zuschlag bei Kreditverkauf in } \% = \frac{16000 \times 100}{1000000} = 1{,}6\%$$

Durchschnittszinsfuß (angenommen) = 4% p. a.

Kreditversicherung (angenommen) = 1,5%

a) Neuwert Fr. 2500.—, Abschreibung in 10 Jahren

b) Neuwert Fr. 2500.—, Abschreibung in 20 Jahren

c) und d) Zins à 4% vom halben Anschaffungswert, also von je Fr. 1250.—

Kalkulationsschema für Verkäufe mit einem über die normalen Zahlungskonditionen hinausgehenden Zahlungsziel:

	3 Mte.	*6 Mte.*	*9 Mte.*
Barverkaufspreis	Fr. 1000.—	Fr. 1000.—	Fr. 1000.—
Gemeinkostenzuschlag 1,6 %	Fr. 16.—	Fr. 16.—	Fr. 16.—
	Fr. 1016.—	Fr. 1016.—	Fr. 1016.—
Zins à 4%	Fr. 0010.16	Fr. 0020.32	Fr. 0030.48
	Fr. 1026.16	Fr. 1036.32	Fr. 1046.48
Kreditversicherung 1,5%	Fr. 15.39	Fr. 15.54	Fr. 15.69
	Fr. 1041.55	Fr. 1051.86	Fr. 1062.17
Zuschlag für Risiko und Gewinn 10% der Kosten der Kreditgewährung (aufger.) a)	Fr. 4.20	Fr. 5.19	Fr. 6.23
Kreditverkaufspreis	Fr. 1045.75	Fr. 1057.05	Fr. 1068.40

a) Die Kosten der Kreditgewährung setzen sich aus dem Gemeinkostenzuschlag, dem Zins und der Kreditversicherung zusammen.

2. *Kalkulation beim Abzahlungsverkauf*

Bei der Darstellung der Kalkulation für den Abzahlungsverkauf gehen wir von einem Umsatz von Fr. 576000.– aus und nehmen an, daß dafür 1800 Verkäufe mit Abzahlung gemacht werden. Den durchschnittlich beanspruchten Kredit nehmen wir mit Fr. 214000.– an.

Die verschiedenen Darstellungen gestalten sich hier wie folgt:

	Hauptkostenstelle Abzahlungsverkauf
Gehälter Angestellte	Fr. 9600.—
Personalversicherung und AHV	Fr. 400.—
Büromaterial und Porti	Fr. 4500.—
Versicherungsprämie Mobiliar	Fr. 20.—
	Fr. 14520.—

Übertrag		Fr. 14520.—
Kalkulatorische Abschreibung		
auf Maschinen a)		Fr. 250.—
auf Einrichtungen b)		Fr. 125.—
Kalkulatorische Zinsen		
auf Maschinen c)		Fr. 50.—
auf Einrichtungen d)		Fr. 50.—
Summe der Gemeinkosten		Fr. 14995.—
Umlage Gebäude		Fr. 705.—
Summe nach Umlage		Fr. 15700.—
Zuschlag bei Abzahlungsverkauf pro Verkauf = 15700 : 1800 =		Fr. 8.73
Durchschnittszins pro Jahr		= 4%
Kreditversicherungszuschlag		= 1,5%

Kalkulationsschema für Abzahlungsverkäufe:

Barverkaufspreis		Fr. 1000.—
Zuschlag nach Zahl der Verkäufe	Fr. 8.73	
Zins à 4% e)	Fr. 16.60	
Kreditversicherung 1,5% e)	Fr. 12.—	
	Fr. 37.33	
Zuschlag für Risiko und Gewinn 15%	Fr. 5.67	
	Fr. 42.—	
Eigentumsvorbehalt	Fr. 8.—	Fr. 51.—
Kreditpreis bei Bezahlung in 12 Monatsraten, davon 11 à Fr. 70.— und 1 à Fr. 30.— und einer Anzahlung von Fr. 251.—		Fr. 1051.—

Um zu zeigen, wie sich der Zuschlag frankenmäßig und prozentual verändert, wollen wir nachfolgend fünf verschiedene Beispiele anführen:

a) Neuwert Fr. 2500.—, Abschreibung in 10 Jahren
b) Neuwert Fr. 2500.—, Abschreibung in 20 Jahren
c) und d) Zins à 4% vom halben Anschaffungswert, d. h. von je Fr. 1250.—
e) Zins und Kreditversicherungs-Prämie vom um die Anzahlung verminderten Betrag, d. h. von Fr. 800.— berechnet.

Text	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.
Barverkaufspreis	200.—	400.—	600.—	800.—	1000.—
Zuschlag nach Zahl der Verkäufe	8.73	8.73	8.73	8.73	8.73
Zins à 4%[a]	3.32	6.64	9.96	13.28	16.60
Kreditversicherung 1,5%[a]	2.40	4.80	7.20	9.60	12.—
Total	14.45	20.17	25.89	31.63	37.33
Zuschlag für Risiko und Gewinn 15% der Kosten der Kreditgewährung[b]	2.15	3.03	3,86	4.72	5.62
Zuschlag inkl. Risiko und Gewinnzuschlag	16.60	23.20	29.75	36.35	42.95
Eigentumsvorbehalt	8.—	8.—	8.—	8.—	8.—
Zuschlag inkl. Eigentumsvorbehalt	24.60	31.20	37.75	44.35	50.95
Barverkaufspreis	200.—	400.—	600.—	800.—	1000.—
Zuschlag	24.60	31.20	37.75	44.35	50.95
Abzahlungsverkaufspreis	224.60	431.20	637.75	844.35	1050.95
Anzahlung	64.60	111.20	157.75	204.35	250.95
Restanz zahlbar in	160.—	320.—	480.—	640.—	800.—
11 Raten à	14.—	28.—	42.—	56.—	70.—
und 1 Rate à	6.—	12.—	18.—	24.—	30.—
Zuschlag in Prozenten der Restanz	15,375%	9,75%	7,86%	6,93%	6,25%

Zum Schluß dieses Abschnittes scheint uns noch die Frage berechtigt, bis zu welcher Höhe eine Unternehmung Kredite in Form von direkter Absatzfinanzierung gewähren kann, ohne die daraus entstehenden Kosten zu verrechnen. Dazu können wir folgendes sagen:

Eine Unternehmung kann auch dann noch mit Vorteil Kredite über die normalen Zahlungsbedingungen hinaus gewähren, ohne die daraus

a) Zins und Kreditversicherungsprämie vom um die Anzahlung verminderten Betrag berechnet.

b) Die Kosten der Kreditgewährung setzen sich aus dem Gemeinkostenzuschlag, dem Zins und der Kreditversicherung zusammen.

entstehenden Kosten zu überwälzen, wenn aus dem Verkauf und der Kreditgewährung zusammen doch noch ein Gewinn entsteht. Dies dürfte immer dann der Fall sein, wenn durch den Verkaufspreis die Kosten der Kreditgewährung gedeckt werden und darüber hinaus noch ein Überschuß verbleibt. Selbst wenn eine Firma mit Verlust arbeitet, kann sich unter Umständen ein Verkauf ohne Verrechnung der Kosten der Kreditgewährung günstig auswirken. Dies wird immer zutreffen, wenn der Verkauf bewirkt, daß der Verlust der Unternehmung verkleinert werden kann.

Schlußbemerkungen

Im Verlaufe unserer Untersuchung haben wir sehen können, daß die eigene Kreditgewährung bei der Absatzfinanzierung häufig günstiger ist als die Abwicklung und Finanzierung durch Gesellschaften[49]. Die vorangegangenen Zahlenbeispiele zeigen uns ferner, daß wir es bei der Kreditgewährung in Form von Absatzfinanzierung vor allem mit proportional veränderlichen Kosten zu tun haben. Dies bewirkt, daß selbst bei einer stark zunehmenden Zahl von Kreditverkäufen die Kosten relativ nur unbedeutend sinken.

Wenn wir uns daher mit Recht fragen, warum nicht nur kleine, sondern auch große Geschäfte mit zum Teil stark steigenden Kreditumsätzen, die Abwicklung und Finanzierung von Teilzahlungsverkäufen solchen Instituten übergeben, müssen wir annehmen, daß es hierfür noch andere Gründe gibt.

Diese Gründe beruhen auf einer Reihe psychischer Faktoren, von denen wir nachfolgend die wichtigsten nennen wollen:

1. Bei der eigenen Kreditgewährung ist es viel schwieriger, einen Verkauf zu den vom Händler festgesetzten üblichen Bedingungen abzuschließen. Die Käufer versuchen eher zu markten, und der Händler ist – aus Angst, der Verkauf könne sonst nicht abgeschlossen werden – eher geneigt, Preisermäßigungen zu gewähren.
2. Bei der eigenen Kreditgewährung erfolgt die Bezahlung der einzelnen Raten meist viel ungenauer, weil die Käufer wissen, daß sie Kunden des Händlers sind. Aus Furcht, die Kunden zu verlieren, kann ein Händler nicht gleich streng vorgehen wie ein Finanzierungsinstitut.

49 Vergl. die Beispiele von S. 71-115

3. Allfällige Mängelrügen bewirken beim Inkasso der Raten durch den Händler meistens Verzögerungen.
4. Wenn der Händler den Kredit gewährt und die Raten selbst einzieht, meidet der Käufer häufig das Geschäft, bis der Gegenstand ganz abbezahlt ist.
5. Bei der eigenen Kreditgewährung ist die Möglichkeit des Kundenverlustes größer als bei der Kreditgewährung durch eine Finanzierungsgesellschaft.
6. Bei der Finanzierung und der Abwicklung der Abzahlungsverkäufe durch ein Finanzierungsinstitut können zukünftige Geldentwertungsverluste der Finanzierungsgesellschaft überwälzt werden, weil diese sofort nach Abtretung des Abzahlungsvertrages das Geld dem Händler ausbezahlen.

Es ist natürlich bei allen Kreditgewährungen in Form von Absatzfinanzierung Sache jeder einzelnen Unternehmung, selbst zu prüfen, auf welche Weise sie die Abwicklung am günstigsten vornehmen kann. Je nach der Bedeutung, die sie den verschiedenen Umständen beimißt, wird sie diese oder jene Art bevorzugen.

Literaturverzeichnis

a) Bücher:

Anderegg, Emil: Der gewerbliche Kleinkredit, Schriften für gewerbliches Kredit-, Bürgschafts- und Treuhandwesen.

Baumann, Emil: Die Kapitalbeschaffung in mittleren Betrieben, ZH 1930.

Beuttner, Paul: 10 Jahre Treuhandgenossenschaft des Verbandes Schweiz. Nähmaschinenhändler, Weinfelden 1949.

Böttger, Max: Die Absatzfinanzierung von Kraftwagen und Krafträdern in Deutschland, Diss. München, Ochsenfurt 1933.

Britt, Hans: Abzahlungsgeschäft und Gläubigerversicherung, Diss. Coburg 1930.

Bühn, Hermann: Die Konsumfinanzierung, Diss. Mannheim und Heidelberg 1929.

Eberhardt, Eugen: Der organisierte Kundenkredit, Diss. Köln 1933.

Greub, Willi: Leitfaden über den modernen Geld- und Zahlungsverkehr, ZH 1944.

Gygax, Fredy: Preiskonditionen zur Lenkung und Steigerung des Absatzes, BE 1948.

Halbig, Justin: Finanzierung und Organisation der Teilzahlungskreditgeschäfte, Diss. Frankfurt a. M., Coburg 1930.

Hallstein, Heinrich: Finanzierungs- und Risikoprobleme beim Absatz auf Teilzahlung, Diss. Frankfurt a. M. 1929.

Hinterkircher, Heinz: Konsumfinanzierung in der Schweiz, Diss. ZH 1951.

Kaderli, Rudolph: Handbuch des Bank-, Geld- und Börsenwesens der Schweiz, Thun 1947.

Käfer, Karl: Kontenrahmen für Gewerbetreibende, Bern 1951.

Kaeslin, Walter: Ziele und Möglichkeiten des Rechnungswesens im Großhandel, Bern 1949.

Leitner, Friedrich: Wirtschaftslehre der Unternehmung, Leipzig 1926.

Liefmann, Robert: Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaft, 8. Aufl., Jena 1921.

May, Artur: Das Abzahlungsgeschäft nach Schweizer Recht, Diss. BE, ZH 1932.

Norden, Helmut: Der Betriebsabrechnungsbogen, Berlin 1949.

Oberli, Fritz: Die kalkulatorische und bilanzmäßige Abschreibung, BE 1945.

Recken, Matthias: Die Absatzfinanzierung im deutschen Autohandel, Diss. Köln, Düsseldorf 1939.

RKW: Größere Wirtschaftlichkeit durch geordnetes Rechnungswesen und Betriebsuntersuchungen, ZH 1945.

Reuschel, Heinrich: Der organisierte Teilzahlungskredit, Volkswirtschaftliche Schriften Heft 7, Berlin 1953.

Salewski, Heinz: Abzahlungsgeschäft und Finanzierungsinstitute, Diss. Königsberg 1932.

Schmalenbach, Eugen: Finanzierung, 6. Aufl., Leipzig 1937.

Schmidt, Rudolf: Die bankmäßige Finanzierung des Autoverkaufs auf Abzahlung, Diss. ZH 1929.

Schnutenhaus, Otto: Die Abwicklung des Verkaufes, aus Vertriebshandbuch für industrielle Betriebe, Berlin 1931.

Schrauder, Otto: Kosten und Margen des Benzinverkaufes, Bern 1950.

Walther, Alfred: Einführung in die Wirtschaftslehre der Unternehmung, 1. Band: Der Betrieb, ZH 1947.

— Einführung in die Wirtschaftslehre der Unternehmung, 2. Band: Die Unternehmung, ZH 1953.

b) Zeitschriften:

Aust, Hans: Erfahrungen mit der Absatzfinanzierung, in «Der Deutsche Ökonomist» 50. Jg., 1932, Nr. 7, S. 218—220.

— Systematische Überwachung des Warenkredites, in «Die Bank», 27. Jg., Heft 38, S. 1384—1391.

Eberhardt, Kurt: Kreditverkauf im Einzelhandel, in «Zeitschr. für Betriebswirtschaft», X. Jg., 1933, S. 246 f.

Fehr, Benedikt: Die Konsumfinanzierung, in «Schweiz. Zeitschrift für Betriebswirtschaft und Arbeitsgestaltung», XXXV. Jg., Bern 1929.

Feige, Alfred: Liquiditätskontrolle im Abzahlungsgeschäft, in «Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis», 22. Jg., 1929, Heft 11. S. 343—344.

Henzler, Reinhold: Lieferantenkredit und Bankkredit, in «Zeitschr. f. Betriebswirtschaft», 17. Jg., 1940, S. 133—144.

Hundhausen, Carl: Planung in der ind. Absatzwirtschaft, in «Zeitschr. f. Betriebswirtschaft», 18. Jg., 1941, S. 100 f.

Kretschmer, Ernst: Zum Ergebnis der Reorganisation des Abzahlungskredites, in «Der Deutsche Ökonomist», 49. Jg., 1931, Nr. 32, S. 1193 f.

Kruse, A.: Lieferantenkredit und gewerblicher Mittelstand, in «Zeitschr. für handelswissenschaftl. Forschung», 32. Jg., Heft 12, 1938, S. 529—556.

Meichle, Fritz: Teilzahlungsverkauf und Geräteabsatz, in «Schweiz. Elektrorundschau», 35. Jg., Nr. 12, Dez. 1943.

Rudolph, Kurt: Unorganisierter und organisierter Kundenkredit im Einzelhandel, in «Der Deutsche Ökonomist», 49. Jg., 1931, Nr. 31, S. 1164 f.

Schnutenhaus, Otto: Absatzanalyse und Kreditverkauf, in «Zeitschr. f. Handelswissenschaft und Handelspraxis», 22. Jg., 1929, Heft 5, S. 153—160.

— Die Situation der Absatzfinanzierung in den Ver. Staaten, Deutschland und der Schweiz, in «Der Deutsche Ökonomist», 49. Jg., 1931, Nr. 32, S. 1207 f.

Ferner: Mitteilungen von Banken. — Unterlagen von verschiedenen Finanzierungsgesellschaften und von einer Versicherungsgesellschaft.